

**Der Einfluß der Rohstoffe
- Häute und Felle -
auf den Erfolg
in der westdeutschen Lederindustrie**

Dissertation

vorgelegt

der Rechts- und Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät

der Johannes Gutenberg-Universität in Mainz

zur Erlangung des Grades

eines Doktors der Staatswissenschaften (Dr. rer. pol.)

von

Dipl.-Volksw. Wilhelm Heinrich Siemons

aus Mainz-Kastel

1962

Der Einfluß der Rohstoffe
- Häute und Felle -
auf den Erfolg
in der westdeutschen Lederindustrie

Dissertation

vorgelegt

der Rechts- und Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät
der Johannes Gutenberg-Universität in Mainz
zur Erlangung des Grades
eines Doktors der Staatswissenschaften (Dr. rer. pol.)

von



Dipl.-Volksw. Wilhelm Heinrich Siemons
aus Mainz-Kastel

1962

Referent: Professor Dr. Hans Münstermann
Korreferent: Professor Dr. Theodor Ellinger
Tag der mündlichen Prüfung: 12. Juli 1962

Meinen Eltern in Dankbarkeit gewidmet.



Digitized by the Internet Archive
in 2026

Vorwort

=====

Zahlreiche Presseberichte und die regelmäßige Bekanntgabe der Bilanzabschlüsse großer Lederfabriken lassen seit einigen Jahren erkennen, daß die westdeutsche Lederindustrie zu den wenigen Industriezweigen zählt, die am allgemeinen Aufschwung der westdeutschen Wirtschaft keinen Anteil hatten. Sie steht - so heißt es - auf der Schattenseite der Konjunktur, denn kriegs- und nachkriegsbedingte Hemmnisse, z.B. der Verlust wichtiger Absatzmärkte und eine strukturelle Nachfrageverschiebung von Leder auf Lederersatzstoffe (Substitutionskonkurrenz), haben eine allgemeine Überkapazität entstehen lassen, die einerseits zu erhöhten Stückkosten, andererseits zu einem Druck auf die Lederpreise führte.

Bei seiner Tätigkeit in einigen Lederfabriken fiel dem Verfasser auf, daß dieser Industriezweig seit jeher durch besondere branchenübliche Risiken bedroht wird. Solange sie mit einer genügend großen Gewinnspanne aufgefangen werden konnten, gefährdeten sie nicht die Existenz der Lederbetriebe. Heute, da die Marktstellung dieser Branche geschwächt ist und die Gewinnspannen immer enger werden, erhalten auch diese branchenüblichen Risiken ein besonderes Gewicht. Unter ihnen gilt der Einfluß der Rohstoffe auf die Erfolgsbildung als ein wichtiger und zugleich auch unsteter und "launenhafter" Faktor. Er wird in doppelter Weise, und zwar in der Form der Häutequalität und der Häutepreisschwankungen, wirksam. Durch die große Bedeutung dieses Einflusses und durch die oft undurchsichtige und verdeckte Art und Weise seines Wirksamwerdens wurde der Verfasser angeregt, systematisch Bestimmungsgründe, Umfang und Form dieses Einflusses auf den Erfolg in der Lederindustrie zu untersuchen und darzustellen.

Freilich genügte es nicht, allein die Fragen des Beschaffungsbereiches zu erörtern; auch Probleme des Rechnungs-

wesens und der Lederpreisbildung mußten in die Untersuchung einbezogen werden. Nur so läßt sich die ursprünglich gestellte Frage beantworten. Das Thema, so eng es zunächst erscheinen mag, wirft also Probleme von außerordentlicher Breite auf.

Bei der Beschreibung der Märkte und der Preisbestimmungsgründe konnte der Verfasser auf den Ergebnissen zahlreicher früherer Untersuchungen aufbauen. Sofern die heutigen Verhältnisse andere Schwerpunkte unter den Preisbestimmungsgründen erkennen ließen, wurden diese Ergebnisse überarbeitet und berichtigt. Da diese Arbeiten aber fast ausschließlich in volkswirtschaftlicher Betrachtungsweise abgefaßt wurden, behandeln sie nicht im einzelnen die Rückwirkungen des Marktgeschehens auf die Lederbetriebe. Abhandlungen über betriebswirtschaftliche Probleme der Lederindustrie sind, von ganz wenigen Ausnahmen abgesehen, nicht bekannt. Im übrigen wurde in dieser Arbeit Zahlenmaterial aus einigen Lederbetrieben verwendet, das zwar nicht als allgemeingültig zu werten ist, aber dennoch Beispiele für Umfang und Art der zu behandelnden Erfolgseinflüsse bieten kann.

Die vorliegende Dissertation wurde im Betriebswirtschaftlichen Seminar der Johannes Gutenberg-Universität in Mainz angefertigt. Herr Professor Dr. Hans Münstermann betreute die Arbeit und gab dem Verfasser wertvolle Anregungen und Hinweise. Im sei an dieser Stelle besonders gedankt. Der Verfasser spricht auch allen seinen Dank aus, die durch guten Rat oder durch die Hergabe zahlreicher Unterlagen Anteil am Verlauf und am Ergebnis der Arbeit nahmen.

Mainz-Kastel, Juli 1962

Der Verfasser

Inhaltsverzeichnis

	<u>Seite</u>
I Die westdeutsche Lederindustrie im Überblick =====	1
A. <u>Begriff</u>	1
B. <u>Geschichtliche Entwicklung</u>	3
C. <u>Gegenwärtiger Stand der westdeutschen Leder- industrie</u>	7
1. Umfang und Struktur	7
2. Der Produktionsprozeß	19
a. Arbeiten in der Wasserwerkstatt	21
b. Gerbung	23
c. Zurichtung	24
3. Die wirtschaftlichen Schwierigkeiten der westdeutschen Lederindustrie	27
a. Äußere Anlässe	27
1) Teilung Deutschlands	27
2) Verlust wichtiger Exportmärkte	28
3) Konkurrenz des Auslandes auf dem westdeutschen Markt	30
4) Nachfrageverschiebung	32
b. Innere Schwierigkeiten	34
c. Auswirkungen	36
II Der Einfluß der Rohstoffqualität auf den Erfolg =====	39
A. <u>Grundlagen der Untersuchung</u>	39
1. Das Problem	39
2. Rohstoffqualität und Rohstoffpreis	44
a. Merkmale und Bestimmungsgründe der Rohstoffqualität	44
1) Allgemeines über Häute und Felle	44
2) Qualitätsmerkmale in der Struktur der Haut von Säugetieren	49
3) Qualitätsmerkmale an der Oberflä- che der Haut	53
b. Preisbildung und Schadenvergütung nach handelsüblicher Kennzeichnung der Qualität	56

	<u>Seite</u>
1) Preis und Qualität	56
2) Preisbildung und Schadenvergütung nach handelsüblicher Kennzeichnung der Qualität auf den westdeutschen Auktionen	58
3) Preisbildung und Schadenvergütung nach handelsüblicher Kennzeichnung der Qualität auf den Weltmärkten	65
c. Qualitätsrisiko und Reklamationsmöglichkeit	72
3. Lederqualität und Lederpreis	75
a. Lederqualität	75
1) Merkmale der Lederqualität	75
2) Bestimmungsgründe der Lederqualität	77
3) Kennzeichnung der Lederqualität	79
b. Lederpreis	80
1) Lederpreis, Lederangebot und -nachfrage	80
2) Lederpreis und Qualität	81
 B. <u>Untersuchungsmethoden</u>	 84
1. Prämissen	84
a. Rohstoffeinstandspreis	85
1) Beschaffungsnebenkosten	85
2) Schwankungen der Rohstoffpreise	88
b. Einflüsse der Fabrikation	89
c. Ledererlöse	91
2. Rechnungsarten und ihre Durchführung	92
a. Zeitbezogene Rechnungen	93
1) Kurzfristige Erfolgsrechnungen	93
2) Statistische Rechnungen zur Ermittlung der monatlichen Stück-Fabrikationsspanne	94
b. Stückbezogene Rechnungen	96
1) Das einzelne Stück als Recheneinheit	96
2) Partierechnungen	97
a) Begriff	97
b) Begleitkarte	100
c) Erfassung und Aufbereitung des statistischen Materials	101
d) Statistische Auswertungsmethoden	104

C. <u>Untersuchungsergebnisse</u>	107
1. Art und Aussagekraft der Untersuchungsergebnisse	107
2. Unterschiede im Sortimentsanfall	109
3. Die Beziehung zwischen den quantitativen Merkmalen	113
4. Der Erfolg bei verschiedenen Qualitätsmerkmalen	120

III Der Einfluß der Rohstoffpreisschwankungen auf den Erfolg	125
--	-----

A. <u>Das Problem</u>	125
B. <u>Preisschwankungen auf dem Markt für Häute und Felle</u>	127
1. Verlauf der Häute- und Fellpreise	127
a. Umfang der Preisbewegungen	127
b. Trend der Preisentwicklung	132
c. Verhalten der Preisrelationen	133
d. Saisonale Preisschwankungen	135
2. Faktoren der Häutepreisschwankungen	137
a. Ziel und Grenzen der Untersuchung	137
b. Preisbestimmungsgründe auf der Seite des Häuteangebots	139
1) Die Haut als Kuppelprodukt	139
2) Die Angebotsmengen als preisbildender Faktor	141
3) Angebotsverknappung	147
4) Qualitätsänderungen	149
c. Preisbestimmungsgründe auf der Seite der Häutenachfrage	150
1) Bedeutung der Nachfrageschwankungen für die Häutepreisbildung	150
2) Die Spekulation als preisbildender Faktor	151
3) Die Lagerhaltung als preisbildender Faktor	152
4) Der saisonale Bedarf der Abnehmerindustrien	155
5) Konjunkturelle Schwankungen	160
C. <u>Preisschwankungen auf dem Ledermarkt</u>	161
1. Verlauf der Lederpreise	161

	<u>Seite</u>
a. Statistische Auswertungsmöglichkeiten	161
b. Umfang der Preisbewegung	163
c. Trend der Preisentwicklung	164
d. Saisonale Preisschwankungen	165
2. Faktoren der Lederpreisschwankungen	165
a. Preisbestimmungsgründe auf der Seite des Lederangebots	165
1) Der Einfluß des Häutemarktes	165
a) Qualitätsänderungen	165
b) Das Mengenproblem	166
c) Der Häutepreis	167
c ₁) Der zeitliche Abstand der Häute- und Lederpreisbewegung	168
c ₂) Ausmaß der Leder- und Häute- preisschwankungen	172
2) Der Einfluß anderer Faktoren	175
a) Fixkosten	175
b) Finanzierung	176
c) Der Einfluß kleiner Familien- betriebe	176
d) Importe und Exporte	177
b. Preisbestimmungsgründe auf der Seite der Ledernachfrage	179
1) Die Gestalt des Ledermarktes als Preisfaktor	179
2) Die Rolle der Verbraucher	183
a) Schuhkonsum	184
b) Strukturänderungen der Nachfrage	186
c) Modeeinflüsse	188
 D. <u>Der Erfolg der Lederbetriebe unter dem Ein- fluß der Häutepreisschwankungen</u>	 190
1. Untersuchungszwecke	190
2. Untersuchungsmethoden	193
a. Erfolgsbegriff	193
b. Ermittlung der Wiederbeschaffungspreise	199
1) Örtliche Preisunterschiede	199
2) Zeitliche Preisunterschiede	202
c. Form der Erfolgsermittlung und -analyse	203
1) Rechnungsperiode	204
2) Ermittlung des "Materialerfolges"	204
3) Trennung der Lederarten	205
4) Mengenrechnungen	206
5) Ermittlung der "Eindeckungserfolge"	206

	<u>Seite</u>
3. Untersuchungsbeispiele	208
a. Erfolgsvergleich zwischen zwei Unternehmen am Beispiel einer kleinen Häutepreisschwankung	208
b. Der Einfluß einer starken Häutepreisschwankung auf den Erfolg der Lederbetriebe am Beispiel der Preise im Jahre 1959	212
4. Voraussetzungen für eine Beschaffungspolitik, die sich örtlichen und zeitlichen Preisunterschieden anpaßt	216
a. Ausrichtung der Beschaffungsplanung auf betriebliche und außerbetriebliche Bedingungen	216
b. Beschaffung der Häute und Felle von den jeweils preisgünstigsten Bezugsquellen	218
c. Wahl der günstigsten Beschaffungszeitpunkte	221
 Literaturverzeichnis =====	 225

Verzeichnis der Anlagen

=====

- | | |
|----------------|---|
| Anlage 1 a | Zusammengefaßte Steuerbilanzen von 79 Unternehmen der Lederindustrie |
| b | Entwicklung der Aktiva und Passiva nach den zusammengefaßten Steuerbilanzen von 79 Unternehmen der Lederindustrie; Entwicklung der Liquidität |
| c | Übersicht über die Entwicklung der Betriebserträge und Kosten von 79 Unternehmen der Lederindustrie |
| Anlage 2 a - d | Übersicht über Lederarten, Rohstoffarten und Produktionsverfahren |
| Anlage 3 | Beispiel aus einer Auktionsliste |
| Anlage 4 a | Einfuhr von Häuten und Fellen in Mill. RM/DM |
| b | Einfuhr von Häuten und Fellen in to |
| Anlage 5 a | Qualitätsbeschreibung argentinischer Häute und Felle |
| b | Qualitätsbeschreibung brasilianischer Häute und Felle |
| c | Qualitätsbeschreibung der Häute und Felle aus den USA |
| Anlage 6 | Errechnung der monatlichen Fabrikationsspanne bei Rindbox, schwarz |
| Anlage 7 a | Ermittlung der Fabrikationsspanne (Provenienz: Süddeutschland) |
| b | Ermittlung der Fabrikationsspanne (Provenienz: Norddeutschland) |
| c | Ermittlung der Fabrikationsspanne (Provenienzen: Kansas-City-Kipse, Western-Country- und Renderer-Kipse) |
| Anlage 8 | Preisspitzen für Häute und Felle auf der Stuttgarter Auktion |
| Anlage 9 a | Korrelation von Einstands- und Verkaufswert auf Grund von Qualitätsunterschieden bei Leder aus süddeutschen Häuten |
| b | Korrelation von Einstands- und Verkaufswert auf Grund von Qualitätsunterschieden bei Leder aus norddeutschen Häuten |

- Anlage 10 a Korrelation von Einstandswert und Fabrikationsspanne auf Grund von Qualitätsunterschieden bei Leder aus süddeutschen Rindshäuten
- b Korrelation von Einstandswert und Fabrikationsspanne auf Grund von Qualitätsunterschieden bei Leder aus norddeutschen Rindshäuten
- Anlage 11 a Preisentwicklung für Häute und Felle auf den Auktionen Essen und Stuttgart
- b Preisentwicklung für Häute und Felle auf den Auktionen Paris und Chikago
- c Einfuhrpreise für argentinische und uruguayische Ochsenhäute
- d Preise für rohe grünesalzene Ochsenhäute, Kuhhäute und Kalbfelle auf der Auktion Stuttgart
- Anlage 12 Einfuhrpreise einzelner Weltmarktgüter 1950 bis 1960, Preise im Jahresdurchschnitt
- a Preise für argentinischen Weizen, brasilianischen Rohkaffee, neuseeländische Rohwolle
- b Preise für Ceylon-Tee, indonesischen Pfeffer und Rohkautschuk aus Brit.Malaya
- c Preise für amerikanische Baumwolle und Bari-Mandeln
- Anlage 13 a Preise für rohe grünesalzene Kuhhäute und Kalbfelle auf der Auktion Stuttgart
- b Einfuhrpreise für uruguayische und argentinische Ochsenhäute
- Anlage 14 Auftragseingänge, Produktion und Umsätze der Schuh- und Lederindustrie am Beispiel des Jahres 1958
- ... Anlage 15 Lederpreisindizes und Originalpreisentwicklung
- Anlage 16 Vergleich von Häute- und Lederpreisen
- Anlage 17 a Ermittlung und Analyse des marktbedingten Jahreserfolges einer Lederfabrik unter dem Einfluß kleiner Häutepreisschwankungen, Betrieb I
- b Ermittlung und Analyse des marktbedingten Jahreserfolges einer Lederfabrik unter dem Einfluß kleiner Häutepreisschwankungen, Betrieb II

I Die westdeutsche Lederindustrie im Überblick

A. Begriff

Leder ist von Haaren befreite und durch Gerbstoffe chemisch veränderte Tierhaut. Der Vorgang, der die Haut in Leder umwandelt, heißt Gerbung. Deshalb werden die Stätten der Ledererzeugung Gerbereien genannt. Der Begriff "Gerberei" gilt aber meist¹⁾ nur für Handwerksbetriebe, in denen Leder in Handarbeit und für einen lokalen Markt erzeugt wird. "Lederbetriebe" oder "Lederfabriken" heißen dagegen diejenigen technischen und organisatorischen Einheiten, die Leder arbeitsteilig, in großen Mengen, mit großem Maschineneinsatz und für einen überlokalen, anonymen Markt herstellen.²⁾

Der Sinngehalt dieser im üblichen Sprachgebrauch verwendeten "Begriffe" überschneidet sich allerdings; denn im strengen Sinne des Wortes ist auch die Lederfabrik eine Gerberei und die handwerklich betriebene Gerberei ein Lederbetrieb. Die Begriffe wurden im Schrifttum der Lederwirtschaft bisher nicht genau abgegrenzt. Indessen ist die Grenze zwischen Handwerks- und Industriebetrieb auch in anderen Branchen nicht scharf zu ziehen, da sich das Handwerk in den letzten fünfzig Jahren stark gewandelt und zum Teil industriell-

1) Der überwiegende Sprachgebrauch ist gemeint. Es gibt Ausnahmen von dieser Regel, z.B. bei Weise, Kurt: Gerbereien in der Kalkulationsklemme, in: "Der Volkswirt", Wirtschafts- und Finanzzeitung, Frankfurt am Main 1959, 13. Jg., Nr. 19 vom 9. Mai 1959, Seite 879.

2) Vgl. Meinhold, Wilhelm: Volkswirtschaftspolitik, München 1955, Seite 189 ff.

len Charakter angenommen hat.¹⁾

Da die Lederindustrie Betriebe umfaßt, die Häute in Leder umwandeln, also Leder erzeugen, heißt sie auch "ledererzeugende Industrie". Obwohl die zuletzt genannte Bezeichnung die Funktion dieser Branche deutlich umschreibt und sie exakt gegenüber den weiterverarbeitenden Zweigen der Lederwirtschaft abgrenzt, wird überwiegend "Lederindustrie" gesagt, wenn speziell die leder e r z e u g e n d e Industrie gemeint ist.²⁾

Der Verfasser schließt sich dieser durch die Sprachge-
wohnheit gefestigten Begriffsverwendung an. Überschnei-
dungen mit den leder v e r a r b e i t e n d e n
Industriezweigen dürften ausgeschlossen sein, da diese
nach den speziellen Erzeugnisarten z.B. Schuh-, Täschner-,
Portefeuille-, Buchbinder-, Lederbekleidungsindustrie
benannt werden.

1) Auch die Beschäftigtenzahl allein ist kein Abgrenzungs-
merkmal für Handwerks- und Industriebetriebe. Die
Bundesstatistik erfaßt z.B. unter dem Begriff
"Handwerk" Betriebsgrößen bis zu 25 und mehr Beschäf-
tigten, während unter dem Begriff "Industrie" Betriebe
der Größenklassen "1 bis 10 Beschäftigte" vorkommen.
Vgl. Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik
Deutschland 1960, Herausgeber: Statistisches Bundes-
amt Wiesbaden, Stuttgart 1960, Seite 216 f. und 247.
Ferner vgl. Rößle, Karl: Betriebswirtschaftslehre
des Handwerks, in: "Die Handelshochschule", Wiesbaden
1952, Seite 4.

2) Vgl. auch die Definition "Lederindustrie" bei Schmidt,
Robert: Leder- und Schuhindustrie, in: "Handwörter-
buch der Sozialwissenschaften", zugleich Neuauflage
des Handwörterbuches der Staatswissenschaften,
Stuttgart-Tübingen-Göttingen 1959, 6. Band, Seite 554.

Die Untersuchung beschränkt sich auf die Lederindustrie des Bundesgebietes. Die Betriebe Berlins sind also ausgeschlossen - ebenso die des Saargebietes, da die auf Seite 8 ff. dargestellten Zahlen von Umfang und Struktur der Lederindustrie mit 1958 oder 1959 abschließen.¹⁾

Die westdeutsche Lederindustrie umfaßt also Industriebetriebe, die aus Tierhäuten durch Gerbung Leder erzeugen und ihren Standort im Bundesgebiet, ohne Berlin und Saargebiet, haben.

B. Geschichtliche Entwicklung

Felle erlegter Tiere durch Gerbung haltbar zu machen, zählt "zur ältesten handwerklichen Betätigung der Menschen"²⁾. Die zuerst hauswirtschaftlich orientierte Lederproduktion³⁾ entwickelte sich während der Kulturblüte der Ägypter, Griechen und Römer zu einem selbständigen Gerberhandwerk⁴⁾. Nach Link⁵⁾ ist die

-
- 1) Das Saargebiet wurde am 5. Juli 1959 dem Bundesgebiet wirtschaftlich angegliedert.
 - 2) Gnam, Hellmut: Fachbuch für die Lederindustrie, vierte, ergänzte Auflage, Stuttgart 1950, Seite 9.
 - 3) Vgl. Schmidt, Robert: Leder- und Schuhindustrie, in: "Handwörterbuch der Sozialwissenschaften", zugleich Neuauflage des Handwörterbuches der Staatswissenschaften, Stuttgart-Tübingen-Göttingen 1959, 6. Band, Seite 554.
 - 4) Vgl. Maissen, Placidus und Ziegler, Otto: Leder- und Schuhwirtschaft, in: Handwörterbuch der schweizerischen Volkswirtschaft", Ausgabe 1955, Band II, Bern 1955, Seite 127.
 - 5) Link, Adolf: Die Lederindustrie (erzeugende und verarbeitende) in: "Über den Standort der Industrien", von Alfred Weber, Teil II, Tübingen 1913, Seite 10.

Gerbkunst in China schon 2000 Jahre vor Christus bekannt gewesen. Im frühen Mittelalter ist wieder die hauswirtschaftliche Form des Gerbens an den Fürstenhöfen anzutreffen, allerdings schon in spezialisierter Arbeitsteilung¹⁾. Zur Zeit der mittelalterlichen Stadtbildung wurden die Gerbereien zu einem städtischen Gewerbebezweig, dessen Organisation durch die Zunftordnung bis ins einzelne geregelt wurde²⁾. Die Rot- und Weißgerber gehörten zu den angesehensten und einflußreichsten Zünften³⁾. Die handwerklichen Betriebsformen der Grubengerbung behaupteten sich bis zu Beginn des 19. Jahrhunderts. Bis dahin wurden auch - wie von alters her gewohnt - Alaun und gerbstoffhaltige Rinden verwendet⁴⁾. Im Mittelalter hatten die Gerber lediglich den städtischen Bedarf zu befriedigen. Er hielt sich in festen Grenzen oder wuchs nur in geringem Umfang. Ein Großbedarf entstand erst, als die Fürsten ihre stehenden Heere ausrüsteten. Diesen konnte aber das städtische Gerberhandwerk nicht decken. So entstanden staatliche

1) Vgl. Stickelberger, E.: Versuch einer Geschichte der Gerberei, Berlin 1915, Seite 4.

2) Vgl. Wanner, Gerhard: Die deutsche Lederindustrie im Wechsel der Wirtschaftssysteme, Dissertation Freiburg 1953, als Manuskript vervielfältigt, Seite 4.

3) Vgl. Maissen, Placidus und Ziegler, Otto: Leder- und Schuhwirtschaft, in: "Handwörterbuch der schweizerischen Volkswirtschaft", Ausgabe 1955, Band II, Bern 1955, Seite 127.

4) Vgl. ebenda, Seite 127.
Ferner vgl. Müller, Johannes: Leder- und Lederwarenindustrie, in: "Handwörterbuch der Volkswirtschaft in drei Bänden", 2. Band, Jena 1932, Seite 813.

Ledermanufakturen, und zwar:

1716 in Königsberg,
1722 in Ansbach,
1728 in Würzburg,
1762 in Bayern,
1763 in Schlesien¹⁾.

In diesen Stätten früher betrieblicher Fertigung wurden zwar die Vorteile einer wohlorganisierten Arbeitsteilung genutzt, jedoch blieben die chemisch-technischen Gerbverfahren herkömmlicher Art. Im 19. Jahrhundert verwendeten die Gerber in zunehmendem Maße neue Gerbstoffe. Extrakte in flüssiger und später in hochkonzentrierter fester Form (Quebracho aus Südamerika) beschleunigten und verbilligten den Gerbprozeß. 1893 machte der Amerikaner D. Martin die Chromgerbung für die Praxis nutzbar²⁾, nachdem sie schon 1858 von dem deutschen Erfinder Knapp entwickelt worden war³⁾. Sie verkürzte den Gerbprozeß auf wenige Stunden. Heute sind auch Kombinationen zwischen mineralischer und vegetabilischer Gerbung mit dem Zusatz synthetischer Gerbstoffe üblich. Synthetische Gerbstoffe wurden 1911 durch den deutschen Chemiker Stiasny entwickelt⁴⁾.

1) Vgl. Wanner, Gerhard: Die deutsche Lederindustrie im Wechsel der Wirtschaftssysteme, Dissertation Freiburg 1953, als Manuskript vervielfältigt, Seite 4.

2) Vgl. Maissen, Placidus und Ziegler, Otto: Leder- und Schuhwirtschaft, in: "Handwörterbuch der schweizerischen Volkswirtschaft", Ausgabe 1955, Band II, Bern 1955, Seite 127.

3) Vgl. Gnam, Hellmut: Fachbuch für die Lederindustrie, vierte, ergänzte Auflage, Stuttgart 1950, Seite 236.

4) Vgl. ebenda, Seite 127.

Die Faßgerbung und eine Reihe neuer Arbeitsmaschinen wurden ebenfalls in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts eingeführt. Auch sie beschleunigten den Gerbprozeß.¹⁾ Jedoch war nichtallein der technische Fortschritt Ursache der Entwicklung zum Großbetrieb, auch die Ausweitung der wirtschaftlichen Beziehungen, z.B. infolge des Abbaues der Zollschraken gegen Ende des 19. Jahrhunderts, und das Anwachsen der Nachfrage (technisches Leder für die Industrie, großer Lederbedarf der Wehrmacht, rasch wechselnde Mode, starke Zunahme der Bevölkerung) förderten die industrielle Lederfertigung. Nach Wanner²⁾ wuchs die Lederproduktion am stärksten in den Jahren zwischen 1890 und 1913 an: Die technischen Voraussetzungen für eine industrielle Fertigung waren mit der fabrikatorisch ausgereiften Dampfmaschine und mit dem verfeinerten Chromgerbverfahren gegeben. Auch die Absatzerwartungen rechtfertigten eine Lederproduktion in großem Umfang. Deutschland entwickelte sich zum bedeutendsten Lederhersteller in Europa. In der Welt hielt es sich hinter den USA, welche die größte Lederproduktion der Welt auf-

1) Vgl. Schmidt, Robert: Leder- und Schuhindustrie, in: "Handwörterbuch der Sozialwissenschaften", zugleich Neuauflage des Handwörterbuches der Staatswissenschaften, Stuttgart-Tübingen-Göttingen 1959, 6. Band, Seite 554.

2) Vgl. Wanner, Gerhard: Die deutsche Lederindustrie im Wechsel der Wirtschaftssysteme, Dissertation Freiburg 1957, als Manuskript vervielfältigt, Seite 5.

wiesen¹⁾). Mit dem Ende des zweiten Weltkrieges war jedoch die günstige Entwicklung der deutschen Lederindustrie abgeschlossen.²⁾

C. Gegenwärtiger Stand der westdeutschen Lederindustrie

1. Umfang und Struktur

Der U m f a n g der westdeutschen Lederindustrie läßt sich durch folgende Zahlen kennzeichnen³⁾:

-
- 1) Vgl. Wanner, Gerhard: Die deutsche Lederindustrie im Wechsel der Wirtschaftssysteme, Dissertation Freiburg 1953, als Manuskript vervielfältigt, Seite 5. Im Jahre 1927 waren nach dem Enquête-Bericht (Die deutsche Lederindustrie, Berlin 1930, Seite 265 ff.) in der Lederindustrie der Vereinigten Staaten 53.000 Arbeiter beschäftigt, die einen Produktionswert von 2.078 Millionen RM erstellten. In Deutschland wurde in demselben Jahr Leder im Werte von 936 Millionen RM von 42.000 Arbeitern erzeugt. Es folgte Rußland mit 35.000 Arbeitern und einem Produktionswert von 895 Millionen RM. Unter den Ausfuhrländern stand Deutschland an erster Stelle, wie ein Vergleich mit den USA zeigt:

	<u>Deutschland</u>	<u>U S A</u>
1913	242.900.000 RM	172.700.000 RM
1928	256.700.000 RM	231.100.000 RM

- 2) Über Merkmale und Ursachen der neuen Situation, vgl. Seite 27 ff.
- 3) Zusammengestellt nach den Statistischen Jahrbüchern für die Bundesrepublik Deutschland, Herausgeber: Statistisches Bundesamt Wiesbaden, Stuttgart:
1954, Seite 239;
1956, Seite 198 und 213;
1959, Seite 170, 175, 192;
1960, Seite 207, 209, 231.

	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959
Betriebe ^{a)}	359	353	339	312	300	275	273	268	263	253
Beschäftigte in 1000 ^{b)}	34,9	35,7	34,8	35,5	35,1	36,9	37,1	37,7	37,5	33,3
Beschäftigte in 1000 ^{c)}	30,2	30,2	29,2	29,2	29,0	29,8	d)			
Produktion in 1000 to	69,1	67,5	68,3	69,6	68,7	74,7	75,5	81,3	77,7	75,2
Umsatz in Mill. DM ^{b)}	955	1047	950	976	969	1045	1073	1190	1131	1296
Umsatz in Mill. DM ^{c)}	881	940	844	853	830	883	898	1007	950	1116
Export in Mill. DM	21	39	41	62	82	90	132	150	155	183

Erläuterungen zur Tabelle:

- a) Betriebe mit 10 und mehr Beschäftigten.
b) Beschäftigtenzahl und Umsatz der "hauptbeteiligten Industriegruppe".
Nach der Erläuterung des Statistischen Jahrbuches für die Bundesrepublik Deutschland (Herausgeber: Statistisches Bundesamt Wiesbaden, Stuttgart 1958, Seite 172) werden "die Angaben des einzelnen Betriebes jeweils nur einer Industriegruppe zugerechnet, d.h. es werden kombinierte Betriebe (Betriebe, die mehreren Industriegruppen angehören...) jeweils mit dem gewählten Betrieb derjenigen Industriegruppe zugerechnet, bei der das Schergewicht des Betriebes, gemessen an den Beschäftigtenzahlen, liegt (hauptbeteiligte Industriegruppe)".
c) Aufgegliedert nach "beteiligten Industriegruppen":
"Hierbei werden die Angaben jedes kombinierten Betriebes auf die verschiedenen Industriegruppen aufgeteilt, denen die einzelnen Betriebsteile ihrer Produktion entsprechend zuzurechnen sind". (Ebenda, Seite 172).
d) Nicht weiter fortgeführt.

Der Anteil dieses Industriezweiges an der Verbrauchsgüterindustrie drückt sich in folgenden Zahlen aus¹⁾:

Anteil der Lederindustrie an der Verbrauchsgüterindustrie

1957	Lederindustrie	Verbrauchsgüter- industrie	Anteil der Lederindustrie a.d.Verbrauchsgüterindustrie
Beschäftigte in 1000	37,7	1.907	1,98 %
Umsatz in Mill. DM	1.007	39.620	2,54 %
Export in Mill. DM	150	2.784	5,39 %
1958			
Beschäftigte in 1000	37,5	1.888	1,99 %
Umsatz in Mill. DM	950	39.422	2,41 %
Export in Mill. DM	152	2.662	5,82 %
1959			
Beschäftigte in 1000	33,3	1.865	1,79 %
Umsatz in Mill. DM	1.116	42.231	2,64 %
Export in Mill. DM	183	2.966	6,17 %

1) Zusammengestellt nach Zahlen der Statistischen Jahrbücher für die Bundesrepublik Deutschland, Herausgeber: Statistisches Bundesamt Wiesbaden, Stuttgart 1959, Seite 170, 175; 1960, Seite 207, 209. Die Zahlen gelten für Betriebe mit zehn und mehr Beschäftigten.

Anteil der Lederindustrie an der gesamten westdeutschen Industrie

1957	Lederindustrie	gesamte Industrie	Anteil der Lederindustrie a.d.gesamten Industrie
Beschäftigte in 1000	37,7	7.221	0,52 %
Umsatz in Mill.DM	1.007	199.551	0,50 %
Export in Mill.DM	150	30.385	0,49 %
1958			
Beschäftigte in 1000	37,5	7.273	0,52 %
Umsatz in Mill.DM	950	205.069	0,46 %
Export in Mill.DM	155	30.868	0,50 %
1959			
Beschäftigte in 1000	33,3	7.301	0,46 %
Umsatz in Mill.DM	1.116	223.656	0,50 %
Export in Mill.DM	183	33.752	0,54 %

Die Bedeutung der Lederindustrie, die innerhalb der westdeutschen Gesamtindustrie sehr gering erscheint, ist jedoch mit diesen Zahlen nur zu einem Teil umrissen; denn die Lederindustrie ist wichtigster Rohstofflieferant für die lederverarbeitenden Industriezweige, deren wirtschaftliches Schicksal sie zu einem Teil mitbestimmt. Die nachfolgende Tabelle zeigt den Umfang dieser Industriezweige im Jahre 1959¹⁾:

Industrie- zweig	Betriebe	Beschäftigte	Umsatz ^{a)} in Mill. DM	Export ^{b)} in Mill. DM
Schuh- Industrie	700	103.100	2.048	38
Lederwaren- Industrie	653	38.600	815	101
Leder- Industrie	253	33.300	1.116	183
Summe	1.606	175.000	3.979	322

Titelerläuterung: a) bei beteiligten Industriegruppen,
b) bei hauptbeteiligten Industrie-
gruppen.

Der Anteil dieser Industriezweige an der Verbrauchs-
güterindustrie und an der gesamten Industrie ist in der
folgenden Tabelle zu erkennen²⁾:

- 1) Vgl. Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland 1960, Herausgeber: Statistisches Bundesamt Wiesbaden, Stuttgart 1960, Seite 207, 209.
- 2) Vgl. ebenda. Die Umsatz- und Exportzahlen lassen nicht die Wertschöpfungsspanne erkennen. Die Anteile der ledererzeugenden und lederverarbeitenden Industriezweige an der Verbrauchsgüterindustrie und an der gesamten Industrie würden durch den hohen Wareneinsatz, der in diesen Industriezweigen verarbeitet wird, geringer sein, als in der Tabelle ausgewiesen ist.

Industriegruppen	Beschäftigte in 1000	Umsatz ^{a)} in Mill. DM	Export ^{b)} in Mill. DM
Gruppe der Ledererzeugen- den und -verarbeitenden Industriezweige	175	3.979	322
Verbrauchsgüterindustrie	1.865	42.231	2.966
Gesamte Industrie	7.301	223.656	33.752

Anteil der Ledergruppen an der Verbrauchsgüter- industrie	9,4 %	9,4 %	10,9 %
Anteil der Ledergruppen an der gesamten Industrie	2,4 %	1,8 %	1,0 %

Titelerläuterung: a) bei beteiligten Industriegruppen,
b) bei hauptbeteiligten Industriegruppen.

Der Anteil der ledererzeugenden und -verarbeitenden Industriezweige von 9 bis 10 % an der Verbrauchsgüterindustrie ist als beachtlich zu bezeichnen, während er mit etwa 2 % an der gesamten westdeutschen Industrie sehr gering erscheint.

Die S t r u k t u r der westdeutschen Lederindustrie wird in bezug auf Verbrauch und Produktion, nach Lederarten, Erzeugnisländern und Betriebsgrößenklassen in den folgenden Abschnitten untersucht.¹⁾

Bisher liegt kein verlässliches Zahlenmaterial über die S t r u k t u r des L e d e r v e r b r a u c h s vor. Schmidt²⁾ teilt nach Auskünften des "Verbandes der Deutschen Lederindustrie" die Marktanteile der Lederinlandslieferungen für das Jahr 1954 mit:

-
- 1) Ergänzend sei auch auf die zusammengefaßten Steuerbilanzen, Erträge und Aufwendungen von 79 Unternehmen der Lederindustrie in Anlage 1a bis c hingewiesen.
 - 2) Vgl. Schmidt, Robert: Die wirtschaftliche Struktur der westdeutschen Lederindustrie in der Nachkriegszeit, Dissertation Köln 1957, Seite 172. Schmidt teilt jedoch nicht mit, ob Mengen- oder Wertanteile gemeint sind. Er spricht nur von "Marktanteilen", die vermuten lassen, daß es sich um Umsatz-, also Wertanteile, handelt.

Lederinlandslieferungen 1954 an:

Schuhindustrie	73 %
Lederwarenindustrie	18 %
Industrie für technische Bedarfsartikel	5 %
Reparaturwerkstätten	4 %
	100 %

In diesem Strukturbild wird der Ledermarkt jedoch nur grob aufgegliedert. Die Gruppen der Lederwaren und der technischen Bedarfsartikel zerfallen in weitere Unterbereiche, wie folgende Übersicht zeigt:

Träger der Ledernachfrage und verwendete Lederarten

Die Schuhindustrie und das Schuhreparaturhandwerk
verwenden: Oberleder, Unterleder, Futterleder.

Die Lederwarenindustrie mit den Teilbereichen:
Täschner-, Lederbekleidungs- und Buchbinderindustrie
verwendet:

Rind-, Kalb-, Ziegenleder, Reptil- und Fischleder.

Manche Lederarten sind nach ihrem Verwendungszweck bezeichnet worden, z.B. Handschuhleder, Bekleidungsleder, Rahmenleder.

Leder für technische Bedarfsartikel

Hierzu gehören: Treibriemen, Arbeiterschutzartikel, Spinnerei- und Webereilederartikel, Membrane.

Der Lederverbrauch für die Herstellung von Sattlerwaren und Polstermöbel spielt heute gegenüber den vorgenannten Verwendungszwecken nur noch eine unterge-

ordnete Rolle¹⁾.

Auch das Statistische Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland veröffentlicht eine Produktionsstruktur, allerdings nur in grober Aufgliederung:

Westdeutsche Lederproduktion in Tonnen²⁾

	1956	1957	1958	1959	
Leder gesamt	75.530	81.336	77.743	75.239	100,0 %
Oberleder	22.146	24.970	22.795	25.212	33,5 %
Futterleder	2.522	3.042	3.286	3.402	4,5 %
Sonstige Flä- chenleder ^{a)}	18.556	19.471	20.175	21.054	28,0 %
Unterleder ^{b)}	28.342	30.080	28.491	22.731	30,2 %
Sonstige Leder	3.964	3.773	2.996	2.840	3,8 %

Westdeutsche Lederproduktion in Millionen DM²⁾

	1956	1957	1958	1959	
Leder gesamt	888,6	995,0	960,0	1.074,0	100,0 %
Oberleder	428,5	488,1	458,6	553,2	51,5 %
Futterleder	43,1	53,9	57,1	62,3	5,8 %
Sonstige Flä- chenleder ^{a)}	233,5	258,5	261,3	284,4	26,5 %
Unterleder ^{b)}	155,1	167,1	159,6	148,2	13,8 %
Sonstige Leder	28,4	27,4	23,4	25,9	2,4 %

Titelerläuterung: a) Z.B. Vachetten-, Fein-, Handschuh-, Bekleidungs-, Orthopädieleder.

b) Einschließlich Brandsohl- und Rahmenleder.

1) Vgl. Leder-Enquête 1955/56, Gutachten über die wirtschaftliche Lage der ledererzeugenden Industrie in der Bundesrepublik Deutschland 1956, erstellt von: Curator Treuhand Aktiengesellschaft, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt am Main, als Manuskript vervielfältigt, Band I, Seite 17.

2) Vgl. Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland 1960, Herausgeber: Statistisches Bundesamt Wiesbaden, Stuttgart 1960, Seite 231.

Die westdeutsche Lederproduktion ist in der folgenden Tabelle nach Ländern aufgeteilt:

Die westdeutsche Lederindustrie nach Ländern im Jahre 1950¹⁾

Land	Oberleder		Futterleder		Unterleder		Sonstiges		Gesamt	
	1000 to	%	1000 to	%	1000 to	%	1000 to	%	1000 to	%
Bayern	2,4	13,9	0,2	7,9	1,9	5,6	0,9	6,0	5,5	7,8
Hessen	1,5	9,0	0,6	23,7	2,3	6,6	1,7	10,9	6,1	8,7
Württemberg-Baden	6,8	39,4	0,5	21,0	12,6	36,4	3,0	19,1 ³⁾	22,9	32,7
Hamburg	-	-	-	1,4 ³⁾	0,6	1,8	-	0,3 ³⁾	0,7	1,0
Niedersachsen	0,4	2,2	-	2,6	2,6	7,7	1,4	8,7	4,4	6,3
Nordrhein-Westfalen	1,2	7,1	0,1	5,5	3,4	9,9	7,0	44,6	11,8	16,9
Schleswig-Holstein	2,4	13,6	0,6	24,1	5,1	14,8	0,4	2,7	8,4	12,1
Rheinland-Pfalz	1,6	9,0	0,3	10,6	2,3	6,7	0,6	3,9	4,7	6,8
Südbaden	0,3	2,0	0,1	3,2	0,9	2,5	0,2	1,5	1,5	2,2
Württemberg-Hohenzoll.	0,7	3,8	0,1	2,6	2,8	8,0	0,4	2,2	3,9	5,5
Bundesgebiet	17,3	100,0	2,5	100,0	34,5	100,0	15,6	100,0	69,9 ⁴⁾	100,0

1) Zusammengestellt bei Strahl, Felix: Die betriebswirtschaftlichen Grundzüge der westdeutschen Lederindustrie unter besonderer Berücksichtigung der Lederfabriken in Württemberg-Baden, Dissertation München 1954, Seite 24, nach den Erhebungen des Bundeswirtschaftsministeriums 1950. Die neuen Übersichten im Statistischen Jahrbuch sind nicht vollständig.

2) Die Abweichungen der Zahlen in der Spaltenspalte von der Quersumme rühren aus den Auf- und Abrundungen der Einzelbeträge.

3) Die Produktion ist geringer als 100 to und erscheint deshalb nicht mehr in der Mengenspalte.

4) Die hier genannte Summe der gesamten Lederproduktion stellt das vorläufige Ergebnis der statistischen Erhebung im Jahre 1950 dar. Die Zahl wurde später in den Statistischen Jahrbüchern geringfügig korrigiert. Vgl. die entsprechende Angabe von 69100 to, Seite 8.

Die Produktion ist räumlich am stärksten in Baden-Württemberg¹⁾ konzentriert. In weitem Abstand folgt Nordrhein-Westfalen mit 16,9 % der Gesamtproduktion. Dieses Land hat den überwiegenden Produktionsmengenanteil in der Spalte "Sonstige Leder", die die leichten, aber in der Regel teureren Lederarten, wie Vachetten-, Fein-, Handschuh-, Bekleidungs- und Orthopädieleder, enthält. Der Wertanteil der nordrhein-westfälischen Lederproduktion an der Gesamtproduktion dürfte demnach höher als der Mengenanteil sein.

Ein weiterer Schwerpunkt hat sich in Schleswig-Holstein, Niedersachsen und Hamburg mit zusammen etwa 20 % der Gesamtproduktion gebildet. Die in diesen Ländern ansässigen Lederbetriebe werden durch die Nähe der Häfen begünstigt, in denen fast alle Häuteimporte aus Übersee umgeschlagen werden. Lederbetriebe, die in der Nähe der Häfen liegen, haben gegenüber anderen westdeutschen Ledererzeugern bei Überseehäuten geringere Transportkosten.

1) Solange Leder in handwerklichen Verfahren erzeugt wurde und solange nur ein örtlich begrenzter Kreis Leder nachfragte, orientierte sich die Standortwahl am Absatz. Die Gründer von Großbetrieben wählten meist den Standort nach Beschaffungsgesichtspunkten, bei denen ausreichende Gerbstoff- und Wasservorkommen die entscheidende Rolle spielten. In der alten Lohgerberei war die Lohe aus Baumrinden, Wurzeln und Kräutern das einzige Gerbmittel. Es wurde in einer Menge benötigt, die das Neunfache der eingearbeiteten Häute- und Fellmenge betrug. Erst als die Lederbetriebe gegen Ende des 19. Jahrhunderts dazu übergingen, Gerbextrakte oder Chromsalze zu verwenden, beeinflussten die örtlichen Gerbstoffvorkommen die Standortwahl nicht mehr. Vgl. hierzu Link, Adolf: Die Lederindustrie (erzeugende und verarbeitende), in: "Über den Standort der Industrien", von Alfred Weber, Teil II, Tübingen 1913, Seite 24.

Folgende Tabelle gibt über die B e t r i e b s -
g r ö ß e n der westdeutschen Lederfabriken Aufschluß:

Betriebe und Beschäftigte nach Betriebsgrößenklassen
im September 1959¹⁾

Betriebsgrößen mit Beschäftigten	Betriebe	Beschäftigte
1 - 9	69	335
10 - 49	129	3.548
50 - 99	56	3.753
100 - 199	31	4.314
200 - 499	26	6.618
500 - 999	13	18.679
1000 und mehr	2	
Summe	326	37.247

Nach der Tabelle ist etwa die Hälfte der Arbeitskräfte in Lederbetrieben mit 500 und mehr Beschäftigten tätig. Darin zeigt sich ein gewisses Übergewicht der "Großen" über die mittleren und kleinen Betriebe. Nach Wanner²⁾ können sich jedoch auch mittlere und kleine Betriebe "infolge einer weitgespannten qualitativen Differenzierung des Produktes Leder und infolge von Standortvorteilen sowie der Rentabilität kleiner Anlagen" halten.

- 1) Quelle: Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland 1960, Herausgeber: Statistisches Bundesamt Wiesbaden, Stuttgart 1960, Seite 216, 217. Es handelt sich um die sogenannte Statistik nach "hauptbeteiligten Industriegruppen".
- 2) Vgl. Wanner, Gerhard: Die deutsche Lederindustrie im Wechsel der Wirtschaftssysteme, Dissertation Freiburg 1953, als Manuskript vervielfältigt, Seite 11.

Dem widerspricht allerdings die Tatsache, daß seit dem Jahre 1950 die meisten Betriebe mit weniger als 10 Beschäftigten ihre Tätigkeit infolge des starken Wettbewerbs einstellen mußten¹⁾.

2. Der Produktionsprozeß²⁾

Die Haut unterliegt nach der Schlachtung des Tieres einem Zerfallprozeß, der durch Fäulnisbakterien hervorgerufen wird. Die Verwertungsgenossenschaften konservieren die Häute durch Trocknen oder Salzen, um ein vorzeitiges Zerfallen zu verhindern; denn mit dem Entzug der Feuchtigkeit wird den Bakterien zugleich die Lebensgrundlage genommen. Das Konservieren gilt als Vorstufe der Produktion, die konservierten Häute und Felle heißen deshalb noch "Rohware". Ihre Be- und Verarbeitung beginnt erst in der Lederfabrik.

-
- 1) Im Jahre 1950 wies die Bundesstatistik in der Betriebsgrößenklasse: 1 - 9 Beschäftigte 792 Betriebe aus. Vgl. Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland 1953, Herausgeber: Statistisches Bundesamt Wiesbaden, Stuttgart 1953, Seite 206.
 - 2) Umfassende Darstellungen des Produktionsprozesses finden sich bei Herfeld, Hans: Grundlagen der Lederherstellung, Dresden und Leipzig 1950, Seite 81 ff., Gnam, Hellmut: Fachbuch für die Lederindustrie, vierte, ergänzte Auflage, Stuttgart 1950, Seite 56 ff., Schöpel, Heinz: Lederkunde, zweite, neubearbeitete Auflage, Stuttgart 1957, Seite 10 ff. Diesen Fachbüchern sind die kurzgefaßten Erläuterungen in diesem Abschnitt entnommen.

Die tierische Haut wird in einem langen und vielgestaltigen Verfahren in Leder verwandelt, und zwar in den drei Hauptstufen:

Arbeiten in der Wasserwerkstatt,
Gerbung,
Zurichtung.

Im Häutelager werden die ankommenden Häute luftig und kühl gelagert und, wenn ihre Verarbeitung nicht unmittelbar bevorsteht, erneut konserviert. Die Lagerarbeiter breiten die Häute aus und bestreuen sie mit Salz oder Naphthalin. In warmen Jahreszeiten werden die Häute spätestens alle vier Wochen umgelagert, erneut gesalzen und ausgeklopft, da sie sonst ständig zu verfaulen drohen.

Schon im Häutelager werden die einzelnen Lose zu Partien zusammengestellt. Der Partieumfang richtet sich jeweils nach der Kapazität der betrieblichen Anlagen. Er beträgt in einem Werk der Rindbox-Oberlederindustrie, das der Verfasser besuchte, z.B. 2.000 kg. Die in einer Partie zusammengefaßten Häute sollen nach Möglichkeit gleiche Eigenschaften haben, da sie im Produktionsprozeß in der Regel auch einheitlich behandelt werden. Gewichtsklasse der Haut, Provenienz und Geschlecht des Tieres müssen gleich oder ähnlich sein.

Die Lagerverwalter versehen die einzelnen Häute alsdann mit einer Partienummer, damit sie sich von Häuten anderer Partien, die in der Fabrik gleichzeitig bearbeitet werden, unterscheiden, und stellen zu jeder Partie einen Partiezettel aus, auf dem sie vermerken:

Partienummer,
Anzahl der Häute,
Gewichtsklasse,
Provenienz,
Einarbeitungsgewicht.

In den einzelnen Produktionsstufen werden auf derselben Karte, die die Partie durch die ganze Produktion begleitet, die Daten der einzelnen Arbeiten notiert.

a. Arbeiten in der Wasserwerkstatt

In der Wasserwerkstatt werden die Häute und Felle auf die Gerbung vorbereitet. Sie sollen von allen ungerbbaren Teilbefreit sein und sich zugleich in einem Zustand befinden, der ihnen später die Aufnahme von Gerbstoffen leicht macht. Deshalb weichen die Arbeiter die Häute in Gruben, Haspeln oder Walkfässern ein und reinigen sie von Blut, Schmutz und Konservierungsmitteln. Außerdem werden die löslichen Eiweißstoffe von der Haut entfernt. Die Haut soll wieder geschmeidig werden und ihre Fülle durch Aufquellen der Poren zurück- erhalten (wie beim lebenden Tier). Die ungerbbaren Teile, z.B. Haare, Oberhaut und Fleischreste, werden entfernt; zu diesem Zweck sind alle Schichten der Haut zu lockern. Dabei wendet der Gerber folgende Verfahren an:

Äschern (benannt nach der früher dafür verwendeten Holzasche),
Schwöden,
Schwitzen.

Zum Ä s c h e r n werden ebenfalls Gruben, Fässer oder Haspeln benötigt. Im Äscher lockern sich die

einzelnen Schichten der Haut unter dem Einfluß von reinem Weißkalk oder angeschärftem und reinem Schwefelnatrium derart, daß die Haare, die Oberhaut und das Unterhautbindegewebe mühelos entfernt werden können. Das Fasergefüge der Lederhaut quillt im Äscher so an, daß es den Gerbstoff leicht aufnimmt.

Schneller noch als im Äscher lockern sich die Haarwurzeln unter dem Einfluß des *Schwödebreis*, der aus Schwefelnatrium, Kalkhydrat und Wasser besteht und der auf der Fleischseite der Häute aufgetragen wird.

Beim *Schwitzen* bedient sich der Gerber der Fäulnisbakterien, um die Haarwurzeln zu lockern. Er wendet dieses Verfahren an, wenn er das Haar schonen will. Die Häute und Felle hängen während des Schwitzvorganges an Haken oder über Stangen in Kellerräumen mit gleichmäßiger Temperatur (bei kalter Schwitze 8 bis 15 °C, bei warmer Schwitze 25 °C).

Das in Äscher, Schwöde oder Schwitze gelockerte Haar kann nun ohne Mühe abgeschabt oder abgerieben werden, und zwar durch Enthaarungsmaschinen, in denen die Haut auf einer Gummiwalze gegen eine Messerwalze geführt wird. Nur selten wendet der Gerber heute noch das alte Verfahren an, bei dem er die Haut über einen Bock legt und das Haar mit dem Haareisen abschabt.

Unterhautbindegewebe und Fleischreste werden mit Hilfe sogenannter Entfleischmaschinen entfernt. Die Lederfabriken verkaufen diese ungerbbaren Teile der Haut als "Leimleder".

An das Entfleischen schließt sich häufig das Spalten der Haut an. Die Gesamtfläche der Haut wird mit Bandmesser-Spaltmaschinen in zwei Schichten geschnitten.

Zwar lassen sich die Häute auch nach der Gerbung spalten, jedoch bietet das Spalten der Haut vor der Gerbung mehr Möglichkeiten: Jede einzelne Schicht kann nach verschiedenen Methoden so gegerbt werden, wie es die jeweilige Lederart erfordert.

In den nächsten Arbeitsgängen werden die Blößen¹⁾ gesäubert, entkälkt und gebeizt. Auf diese Weise wird die im Äscher vorbereitete Faserlockerung vervollständigt.

b. Gerbung

Der Begriff "Gerbung" bezeichnet den Vorgang der Ledererzeugung. Die Blößen werden in Gruben oder in langsam rotierenden Gerbfässern mit den Gerbbrühen vermengt. Das Fasergefüge der Haut nimmt den Gerbstoff auf, so daß beide nicht mehr zu trennen sind. Die Haut wird wasser- und fäulnisfest und bleibt beim Auftrocknen biegsam und geschmeidig. Wenn eine tierische Haut diese Eigenschaften besitzt, nennen wir sie Leder. Nach dem verwendeten Gerbstoff werden vier Gerbmethoden²⁾ unterschieden:

-
- 1) Bezeichnung für eine zur Gerbung vorbereitete Haut, die von Haaren, Oberhaut und Unterhautbindegewebe befreit ist.
 - 2) Vgl. Leder-Enquête 1955/56, Gutachten über die wirtschaftliche Lage der ledererzeugenden Industrie in der Bundesrepublik Deutschland 1956, erstellt von: Curator Treuhand Aktiengesellschaft, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt am Main, als Manuskript vervielfältigt, Band I, Seite 15.

Vegetabilische Gerbung	(Gerbstoff: Rinden, Hölzer, Wurzeln, Blätter oder deren Extrakte).
Animalische Gerbung	(Gerbstoff: tierische Öle, Fette, Fischtran).
Mineralische Gerbung	(Gerbstoff: Chromoxydsalze, Eisensalze, Alaun, Kochsalz).
Synthetische Gerbung	(jüngste Gerbstoffe, die von der chemischen Industrie entwickelt wurden: Tanigan, Tanicor, Neradol, Ordoval).

In Anlage 2a - d dieser Arbeit wird eine Übersicht über die verschiedenen Gerbmethoden, Häute- und Lederarten gegeben, welche die Vielfalt der in der Lederindustrie angewandten Gerbverfahren kennzeichnet.

Vor der Erfindung der rotierenden Gerbfässer und heute noch vielfach in den Unterleder-Gerbereien wurden und werden Gerbgruben benutzt. Der Prozeß der Grubengerbung dauert drei bis zwölf Monate, je nach den Eigenschaften, die das fertige Leder haben soll. Die heute übliche Faßgerbung hat den Produktionsprozeß wesentlich beschleunigt. Insbesondere aber wurde er durch die Verwendung mineralischer und synthetischer Gerbstoffe verkürzt.

c. Zurichtung

Durch die Zurichtung sollen die Eigenschaften des Leders in vielen Arbeitsgängen verbessert und so gestaltet werden, wie es die Ansprüche der Verarbeitungsindustrien, letztlich die Wünsche der Verbraucher von Schuhen, Taschen und Lederbekleidung, erfordern.

Da die Lederfläche nach der Gerbung meist stark gewölbt ist, wird sie entweder mit der Hand oder maschinell geglättet, ausgereckt und geebnet.

Einer der wichtigsten Arbeitsgänge in der Zurichtung ist das F ä r b e n der Leder. Die modischen Farb-

tönungen für Schuhe und Taschen sind vor allem in Westdeutschland so zahlreich geworden, daß die Färbereien in den Lederfabriken im Vergleich zu der Zeit vor dem zweiten Weltkrieg sehr an Umfang gewonnen haben. Der Gerber unterscheidet zwei Verfahren: Färben mit Farbstoffen und Färben mit Deckfarben.

Während sich die Farbstoffe, ähnlich wie die Gerbstoffe, mit der Faser verbinden, wird mit den Deckfarben nur die Oberfläche des Leders gefärbt¹⁾.

Früher wurden ausschließlich pflanzliche Farbstoffe benutzt. Sie sind heute durch Teerfarbstoffe, überwiegend durch Anilin, verdrängt worden.

Der Gerber verwendet für das Färben mit Farbstoffen Walkfaß oder Haspel. Die Farbstoffe sind aber durchscheinend und lassen alle Fehler und Mängel erkennen, die der Haut bereits von Natur aus anhaften oder in der Fabrikation entstanden sind. Derartige Fehler und Schäden werden durch die Deckfarben unsichtbar gemacht, allerdings noch nicht in dieser frühen Stufe der Zurichtung, sondern erst nach der Oberflächenbearbeitung (vgl. Seite 26 f.).

Durch das **F e t t e n** - ein anderer Arbeitsgang der Zurichtung - wird das Leder geschmeidig. Es erhält zugleich die Fähigkeit, Wasser abzustößen. Fünf verschiedene Fettungsarten sind zu unterscheiden:

1) Vgl. Schöpel, Heinz: Lederkunde, zweite, neubearbeitete Auflage, Stuttgart 1957, Seite 70.

- Abölen (Nur an der Oberfläche des Leders.
Das Ölgemisch wird mit Lappen auf
das Leder aufgetragen.)
- Tafelschmierer oder Kaltfetten
- Schmierer im Faß
- Einbrennen (Der Gerber taucht das Leder in eine
Wanne, die mit warmer Fettschmelze
gefüllt ist.)
- Lickern (Das Leder wird im Faß mit einer
wäßrigen Ölemulsion vermennt, damit
der Fettlicker, aus dem Englischen:
'fat liquor', in das Innere des
Leders eindringt.)

Nach den "nassen Arbeiten" in der Zurichtung t r o c k -
n e t der Gerber die Leder. Zu diesem Zweck hängt er
sie über Stangen oder nagelt sie auf Bretter. Heute
werden die Leder im sogenannten "Pastingverfahren" auf
Glas oder Metallplatten geklebt und auf einer Fließ-
vorrichtung durch einen Trockentunnel geschoben, in
dem Temperatur und Feuchtigkeit genau geregelt sind.
In weiteren Arbeitsgängen wird die Fleischseite des
Leders durch B l a n c h i e r e n , S c h l e i f e n
oder D o l l i e r e n geglättet. Auch der Narben kann
durch G l a n z s t o ß e n , B ü g e l n ,
B ü r s t e n , K r i s p e l n oder K r a u s e n
je nach Verwendungszweck verändert, abgestoßen oder
herausgearbeitet werden. Künstliche Narben lassen sich
mit sogenannten Bügelpressen auf das Leder prägen.
Weiterhin bedient sich der Gerber je nach den Eigen-
schaften, die er von den verschiedenen Ledersorten
fordert, des " P a n t o f f e l n s " oder des
" S t o l l e n s ", um das Leder weich zu machen,
sowie des W a l z e n s oder H ä m m e r n s ,
um es zu härten.

Im letzten Arbeitsgang werden die fertigen Lederstücke
auf der Meßmaschine g e m e s s e n . Zahlreiche
Fühlhebel tasten dabei die Lederstücke ab. Das Gesamt-
maß läßt sich an einer Skala ablesen.

3. Die wirtschaftlichen Schwierigkeiten der westdeutschen Lederindustrie¹⁾

a) Äußere Anlässe²⁾

1) Teilung Deutschlands

Im Jahre 1936 waren die Betriebe im Gebiet der heutigen Bundesrepublik mit 74 % an der Leder e r z e u g u n g Gesamtdeutschlands beteiligt. Der Anteil am Gesamtumsatz betrug 74,6 %³⁾. Damit ist zugleich der

-
- 1) Vgl. hierzu Hiller, Heinrich: Lederindustrie hinkt weiter nach, in: "Der Volkswirt", Wirtschafts- und Finanzzeitung, Frankfurt am Main 1956, 10. Jg., Nr. 49 vom 8. 12. 1956, Seite 20 f. Ferner vgl. derselbe: Lederindustrie mit überdimensionierten Kapazitäten, in: "Der Volkswirt", Wirtschafts- und Finanzzeitung, Frankfurt am Main 1955, 9. Jg., Nr. 7 vom 19. 2. 1955, Seite 21.
 - 2) Da sich die Ledererzeugnisse in viele Arten aufgliedern, zerfällt auch der Ledermarkt in zahlreiche Teilbereiche, auf denen sehr unterschiedliche Bedingungen herrschen. In dieser Übersicht können jedoch nur die Grundzüge der wirtschaftlichen Entwicklung dieses Industriezweiges erläutert werden, so daß die Vielschichtigkeit der Entwicklungstendenzen in den einzelnen Bereichen nicht zum Ausdruck kommt.
 - 3) Vgl. Leder-Enquête 1955/56, Gutachten über die wirtschaftliche Lage der ledererzeugenden Industrie in der Bundesrepublik Deutschland 1956, erstellt von: Curator Treuhand Aktiengesellschaft, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt am Main, als Manuskript vervielfältigt, Band I, Seite 34. Münstermann führt an, daß - wahrscheinlich im Durchschnitt der Jahre - rund 80 % der Produktionskapazität der deutschen Lederindustrie des früheren Reichsgebietes in Westdeutschland lagen. Vgl. Münstermann, Hans: Wirtschaftsstruktur der Räume Worms, Pirmasens, Idar-Oberstein, Ludwigshafen am Rhein und Möglichkeiten ihrer wirtschaftlichen Auflockerung, Mainz 1956, Seite 24. Die Unsicherheit in der Schätzung derartiger Zahlen ist zum Teil dadurch bedingt, daß das Reichsgebiet sich damals ständig erweiterte: Ab 1935 ist das Saargebiet einbezogen, ab 1938 Oesterreich, ab 1939 Böhmen und Mähren.

Produktions- und Umsatzanteil Mittel- und Ostdeutschlands mit 26 und 25,4 % gekennzeichnet. Dagegen wurden in Mittel- und Ostdeutschland 40 % der damaligen Ledererzeugung verbraucht¹⁾. Das heißt: Wenn die lederverarbeitende Industrie in den von der heutigen Bundesrepublik getrennten deutschen Gebieten 40 % der gesamtdeutschen Lederproduktion nachfragte, aber nur etwa 26 % von den dort ansässigen Lederfabriken bezog, so lieferten die westdeutschen Lederfabriken etwa 14 % der gesamtdeutschen Lederproduktion an Mittel- und Ostdeutschland, wobei die geringe Ein- und Ausfuhr nicht berücksichtigt zu werden braucht.²⁾

Darüber hinaus verlor die westdeutsche Lederindustrie durch die Zonentrennung einen wichtigen Rohstoffmarkt; denn in Mittel- und Ostdeutschland wurden wesentlich mehr Rindshäute und Kalbfelle produziert, als die dort ansässige Lederindustrie verbrauchte.³⁾

2) Verlust wichtiger Exportmärkte

Die westdeutsche Lederindustrie hat Absatzmärkte in den sogenannten Ostblockstaaten verloren. Besonders Rußland und die Balkenländer waren wichtige Kunden. Der Verlust dieser Märkte hat, ähnlich wie bei der Zonentrennung, zwei negative Wirkungen für die westdeutsche Lederindustrie mit sich gebracht. Diese Länder haben inzwischen eine eigene leistungsfähige Lederindu-

1) Vgl. Hiller, Heinrich: Lederindustrie mit überdimensionierten Kapazitäten, in: "Der Volkswirt", Wirtschafts- und Finanzzeitung, Frankfurt am Main 1955, 9. Jg., Nr. 7 vom 19. 2. 1955, Seite 21.

2) Vgl. Tabelle auf Seite 178.

3) Vgl. Leder-Enquête 1955/56, Gutachten über die wirtschaftliche Lage der ledererzeugenden Industrie in der Bundesrepublik Deutschland 1956, erstellt von: Curator Treuhand Aktiengesellschaft, Wirtschaftssprüfungs-gesellschaft, Frankfurt am Main, als Manuskript vervielfältigt, Band I, Seite 34.

strie aufgebaut¹⁾, welche die dort reichlich anfallenden Häute und Felle verarbeitet. Aber der Lebensstandard in diesen Staaten steigt und mit ihm auch der Bedarf an Schuhen und Lederwaren aller Art. Das einheimische Gefälle²⁾ reicht nicht mehr aus. Die Länder treten mit einer zusätzlichen Nachfrage an den Weltmarkt heran³⁾. Soweit nicht strukturelle Nachfrageverschiebungen und Substitutionskonkurrenz die Lederproduktion einschränken (vgl. Seite 32 ff.), kann die Verknappung der Häute und Felle zu einem Preisanstieg führen.⁴⁾

-
- 1) Vgl. Münstermann, Hans: Wirtschaftsstruktur der Räume Worms, Pirmasens, Idar-Oberstein, Ludwigshafen am Rhein und Möglichkeiten ihrer wirtschaftlichen Auflockerung, Mainz 1956, Seite 24.
 - 2) Gefälle = Im Häutehandel gebräuchlicher Ausdruck für Häute- und Fellvorkommen.
 - 3) Die Konkurrenz der Ersatzstoffe, Besohlmateriale aus Gummi oder Kunststoffen als Ersatz für Lederpolster oder -taschen (vgl. Seite 32 ff.), hemmt auch in den "Ostblockstaaten" die Ausweitung des Lederverbrauchs. Dennoch wächst die Lederproduktion an, weil mit dem steigenden Lebensstandard der Bedarf nach Gütern des "gehobenen Verbrauchs" größer wird. Zwar können Kunststoffe die Funktion des Leders genau so gut oder sogar noch besser erfüllen, dennoch ist für die Entscheidungen des Verbrauchers oft der "Geltungsnutzen" ein stärkeres Motiv als der sachliche Nutzen. Vgl. auch Seite 34.
 - 4) Um die Rohstoffbasis in etwa zu sichern, hat die westdeutsche Lederindustrie durchgesetzt, daß die Ausfuhr von Häuten und Fellen nur 10 % des westdeutschen Vorkommens betragen darf. Vgl. "Leder- und Häutemarkt", Spezialfachzeitschrift für die Lederindustrie, den Häute- und Leder Großhandel, Frankfurt am Main, 11. Jg., Heft 11 vom 15. 3. 1959, Seite 90.

Desgleichen bezogen die südamerikanischen Staaten, vor allem Argentinien, deutsche Lederwaren in großem Umfang. Auch sie können heute weitgehend ihren Bedarf durch Eigenproduktion decken. Bei einigen europäischen Ländern ist es ähnlich, jedoch mit der besonderen Wirkung, daß diese Staaten auf den Auslandsmärkten zugleich zu einer fühlbaren Konkurrenz für die Bundesrepublik geworden sind¹⁾.

Die Ursachen dieser Entwicklung liegen zum Teil auch darin, daß Deutschland seine Exporte in den dreißiger Jahren schrittweise drosselte und während des zweiten Weltkrieges vollständig sperrte. Dadurch verlor sich die ehemals an deutschem Leder sehr interessierte ausländische Nachfrage. Die einzelnen Staaten bauten entweder eine eigene Lederindustrie auf oder fragten auf den Märkten anderer Länder nach.

3) Konkurrenz des Auslandes auf dem westdeutschen Markt

Die Lederindustrien anderer Länder konkurrieren mit den westdeutschen Lederfabriken nicht nur auf den Auslandsmärkten, sondern auch auf dem westdeutschen Markt. Der Lederimport nimmt zu²⁾. Außerdem beeinträchtigt der Import von Lederwaren und Schuhen die Absatzmöglichkeiten der westdeutschen Lederindustrie. Ein bekanntes Beispiel hierfür ist der Import preiswerter modischer Schuhe aus Italien³⁾. Er schmälert den Umsatz der west-

1) Vgl. Hiller, Heinrich: Lederindustrie hinkt weiter nach, in: "Der Volkswirt", Wirtschafts- und Finanzzeitung, Frankfurt am Main 1956, 10 Jg., Nr. 49 vom 8. 12. 1956, Seite 20. Vgl. auch die Ausführungen im nächsten Abschnitt.

2) Vgl. Seite 178.

3) Vgl. Auftrieb am Häutemarkt (ohne Verfasserangabe), in: "Der Volkswirt", Wirtschafts- und Finanzzeitung, Frankfurt am Main 1959, Nr. 11 vom 14. 3. 1959, Seite 468.

deutschen Schuhindustrie und zugleich deren Nachfrage nach dem Rohstoff Leder.

Die unterschiedlichen, gegenüber der Bundesrepublik zum Teil wesentlich höheren Zölle anderer europäischer Länder benachteiligen die westdeutsche Schuhindustrie und wirken sich darum auch auf die Lederindustrie ungünstig aus. Am 1. Januar 1958 wurden von den einzelnen Ländern folgende Wertzölle auf Schuhe erhoben¹⁾:

Einfuhrzölle auf Schuhe in Prozent vom Zollwert
(= Marktpreis)

Benelux	24 %
Frankreich	20 %
Italien	18 %
Bundesrepublik Deutschland	13 %

Der Verband der "Deutschen Lederindustrie" hat staatliche Stellen wiederholt auf diese Schwierigkeiten aufmerksam gemacht, um Erleichterungen auf dem Gebiet des Lastenausgleichs, der Umsatzsteuer (Umsatzsteuerreform), der Zölle und der Kreditversorgung durch Bundesbürgschaften zu erhalten²⁾. Neu sind diese Argumente und Forderungen indessen nicht. Leisner³⁾ erwähnt sie zum Teil bereits im Jahre 1935.

-
- 1) Vgl. Wirtschaftskonjunktur, Berichte des Ifo-Institutes für Wirtschaftsforschung München, München 1959, 11. Jg., Heft 1, Seite 39.
 - 2) Vgl. Die europäische Lederindustrie fordert Zollschutz (ohne Verfasserangabe), in: "Frankfurter Allgemeine Zeitung", Frankfurt am Main 1958, Nr. 237 (13. Oktober), Seite 11.
 - 3) Vgl. Leisner, Harald: Deutschlands Lederproduktion und Versorgung mit Rohstoffen der Lederindustrie, Krefeld 1937, Seite 55.

4) Nachfrageverschiebung

Neben dem Verlust der Absatzmärkte bereitet eine strukturelle Nachfrageverschiebung den Lederbetrieben Schwierigkeiten. Gummisohlen für Schuhe, Kunststoff-Folien für Taschen und für die Möbelpolsterung haben das Leder zum Teil ersetzt, da sie seine Funktionen - außer dem "Geltungsnutzen" - manchmal ebenso gut, oft sogar noch besser als Leder, jedoch für einen erheblich niedrigeren Preis erfüllen können.

Die "Konkurrenz der Ersatzstoffe" hat besonders die westdeutsche Unterlederindustrie betroffen, wie folgende Tabelle zeigt¹⁾:

Jahr	Produktion von Beschlmaterialien aus	
	Leder in to	Gummi in to
1936 ²⁾	55.163	11.700
1937 ²⁾	54.905	16.000
1938 ³⁾	59.893	13.500
1949	30.034	22.114
1950	34.504	24.059
1951	30.772	24.978
1952	28.228	33.898
1953	26.184	40.500
1954	25.045	43.542
1955	26.872	46.369
1956	26.795	45.524
1957	28.544	46.920

- 1) Zusammengestellt nach Zahlen der Leder-Enquête 1955/56, Gutachten über die wirtschaftliche Lage der ledererzeugenden Industrie in der Bundesrepublik Deutschland 1956, erstellt von: Curator Treuhand Aktiengesellschaft, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt am Main, als Manuskript vervielfältigt, Band I, Seite 53, und des "Leder- und Häutemarktes", Spezialfachzeitschrift für die Lederindustrie, den Häute- und Ledergroßhandel, Frankfurt am Main, 9. Jg., Heft 25 vom 23. 7. 1957, Seite 199.
- 2) Reichsgebiet! Für einen Vergleich mit den Zahlen des heutigen Bundesgebietes sind etwa 75 % der Werte des Reichsgebietes von 1936 und 1937 anzusetzen.
- 3) Einschließlich Oesterreich.

Die Unterlederproduktion konnte sich im Gegensatz zur Erzeugung von Gummisohlen nicht ausweiten, sie ging in den Jahren 1950 bis 1954 sogar stark zurück, erholte sich dann langsam, ohne jedoch wieder den Stand von 1950 zu erreichen. Da mit der Bevölkerungszunahme und mit dem wachsenden Wohlstand auch der Bedarf angestiegen ist, kennzeichnet der r e l a t i v e Rückgang der Leder-
sohlen das Ausmaß der strukturellen Nachfrageverschiebung besonders eindrucksvoll: Während noch im Jahre 1938 nahezu 80 % aller Schuhsohlen aus Leder waren, sind es im Jahre 1950 nicht mehr als 59 %, in 1957 nur noch 38 %.

Auf anderem Gebiet, z.B. bei Taschen, wurde das Leder durch die Kunststoffe bisher noch nicht verdrängt. Das Größenverhältnis zwischen Leder- und Kunststoffverbrauch für Sattler-, Feintäschner- und Galanteriewaren bleibt nahezu konstant, wie folgende Tabelle zeigt:

Durchschnittliche Monatsproduktion der Sattler-,
Feintäschner- und Galanteriewaren¹⁾

Jahr	aus Leder in Mill. DM	aus Austauschstoffen oder Kunstleder in Mill. DM
1950	14,3	nicht veröffentlicht
1951	17,3	8,4
1952	21,0	9,8
1953	23,3	11,4
1954	25,1	12,9
1955	29,4	15,7
1956	31,2	18,0
1957	36,7	17,6
1958	37,7	16,9

1) Vgl. Wirtschaftskonjunktur, Berichte des Ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung München, München 1959, 11. Jg., Heft 3, 2. Beilage: Zahlen zur Branchenkonzunktur, Seite 38.

In den USA werden dagegen für die Taschen- und Kofferherstellung in zunehmendem Maße Lederersatzstoffe verwendet:¹⁾

Jahr	Anteil der	
	Lederhandtaschen an den gesamten Handtaschen	Lederkoffer an den gesamten Koffern
1940	70 %	50 %
1952	10 %	10 %

Die Verhältnisse auf dem Markt in USA gelten manchmal als "Vorläufer" der europäischen Entwicklung. Dennoch ist zu bedenken, daß sich z.B. der deutsche Verbraucher durchaus anders als der Amerikaner beim Kauf verhalten kann.

Aus diesem Grunde lassen sich bei Prognosen die amerikanischen Verhältnisse nicht einfach auf den deutschen Markt übertragen.

b. Innere Schwierigkeiten

War die Produktionskapazität in der Zeit vor dem zweiten Weltkrieg auf den Absatz großer Ledermengen angelegt²⁾, so mußte die mangelhafte Ausnutzung der betrieblichen Anlagen infolge der oben genannten "Marktschrumpfung" nach dem Kriege dazu führen, daß die Kosten je

-
- 1) Vgl. Rossi, William A.: Vortrag, gehalten vor dem New England Tanners Production Club am 19. 1. 1952, zitiert bei Wanner, Gerhard: Die deutsche Lederindustrie im Wechsel der Wirtschaftssysteme, Dissertation Freiburg 1953, als Manuskript vervielfältigt, Seite 121 f.
 - 2) Vgl. Münstermann, Hans: Wirtschaftsstruktur der Räume Worms, Pirmasens, Idar-Oberstein, Ludwigshafen am Rhein und Möglichkeiten ihrer wirtschaftlichen Auflockerung, Mainz 1956, Seite 22 und 24.

Erzeugniseinheit anstiegen.¹⁾ Das große Angebot der Betriebe, die ihren Produktionsumfang beibehielten, drückte außerdem die Lederpreise. Die Ursachen der Krise liegen jedoch auch in der Eigenart dieses Industriezweiges, und zwar in typischen branchengebundenen Schwierigkeiten, die schon immer vorhanden waren, sich aber bei der heutigen Absatzkrise verschärft auswirken:

Die Risiken der unterschiedlichen Qualität der Rohstoffe und die starken Preisschwankungen auf den Beschaffungsmärkten schließen eine gleichmäßige Erfolgsentwicklung aus.

Der Rohstoff in seiner Eigenschaft als Naturprodukt setzt der Rationalisierung des Produktionsprozesses Grenzen. Deshalb sind die Leistungssteigerungen in diesem Produktionszweig gering.²⁾

Oft konnte das mögliche und notwendige Maß der Rationalisierung nicht erreicht werden, weil das dazu erforderliche Kapital fehlte. Von jeher gilt die Lederindustrie

-
- 1) Manche Lederfabrikanten scheuten sich, die brachliegende Kapazität ihrer Betriebe abzubauen, da sie ständig auf eine Wende hofften. Auf diese Weise werden die Produkte mit den Kosten der Leerkapazitäten belastet. Bei manchen Anlageteilen, z.B. Heizkessel, Stromversorgungsanlage, ist ein schrittweiser Abbau der Kapazität auch nicht möglich.
 - 2) Vgl. Wirtschaftskonjunktur, Berichte des Ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung München, München 1960, 12. Jg., Heft 1, 2. Beilage: Zahlen zur Branchenkonzunktur, Seite 37. Die Leistungssteigerung, Produktion in to je Beschäftigten, betrug von 1950 bis 1958 kaum 15 %.

wegen ihrer hohen Risiken als wenig kreditwürdig¹⁾.

Die von der Mode diktierte Vielfalt der Farben und Lederarten ist unwirtschaftlich. Die deutsche Schuh- und Lederproduktion arbeitet mit 120 verschiedenen Farben, während USA und Italien mit 15 auskommen²⁾. Außerdem trägt die westdeutsche Lederindustrie das Risiko der Fehlinvestition, denn die Schuhindustrie kauft Leder meist erst dann, wenn bestimmte Farben "Mode" geworden sind³⁾.

c. Auswirkungen

Der "Verband der Deutschen Lederindustrie" hat in Föhlungnahme mit dem Bundeswirtschaftsministerium eine Wirtschafts-Enquête der westdeutschen Lederindustrie durchführen lassen. Der erste Teil der Untersuchung⁴⁾ wurde 1956 fertiggestellt und umfaßt die Jahre 1949 bis 1954. Im zweiten Teil, 1959 veröffentlicht, wird

-
- 1) Vgl. Linhardt, Elisabeth: Die wirtschaftliche und organisatorische Entwicklung der deutschen Lederindustrie von der Entstehung des Gerbereihandwerks bis zur Gegenwart, Dissertation Erlangen 1948, Manuskript, Seite 69 ff.
 - 2) Vgl. Kirsch, Paul: Oberleder mit roten Zahlen, in: "Der Volkswirt", Wirtschafts- und Finanzzeitung, Frankfurt am Main 1958, 12. Jg., Nr. 40 vom 4. 10. 1958, Seite 2050.
 - 3) Vgl. ebenda, Seite 2050.
 - 4) Vgl. Leder-Enquête 1955/56, Gutachten über die wirtschaftliche Lage der ledererzeugenden Industrie in der Bundesrepublik Deutschland 1956, erstellt von: Curator Treuhand Aktiengesellschaft, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt am Main, Band I und II, Text und Anlagen, als Manuskript vervielfältigt. Ferner vgl. Die Lage der Lederindustrie Westdeutschlands, Ergebnisse einer Enquête, Frankfurt am Main 1956, durchgeführt durch die Curator Treuhand AG., Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt am Main, im Druck vervielfältigt.

die Untersuchung für die Jahre 1955 und 1956 fortgesetzt¹⁾. Das verarbeitete Material ist repräsentativ für die gesamte Branche, weil die Strukturmerkmale hinsichtlich Betriebsgröße, Rechtsform, Standort und Produktionsprogramm in der typischen Mischung vorkommen²⁾. Die Erhebung ist so umfangreich, daß ein Einblick in die Grundzüge dieses Industriezweiges möglich ist³⁾.

-
- 1) Vgl. Leder-Enquête, Fortsetzung. Die wirtschaftliche Lage der ledererzeugenden Industrie in der Bundesrepublik Deutschland 1955/56, durchgeführt von der Curator Treuhand Aktiengesellschaft, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt am Main 1959, im Druck vervielfältigt.
 - 2) Vgl. Leder-Enquête 1955/56, Gutachten über die wirtschaftliche Lage der ledererzeugenden Industrie in der Bundesrepublik Deutschland 1956, erstellt von: Curator Treuhand Aktiengesellschaft, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt am Main, als Manuskript vervielfältigt, Band II, Seite 3 ff.
 - 3) In der Enquête wird Material von 227 Betrieben ausgewertet. Von 93 Betrieben wurde das Bilanzmaterial analysiert (52 % der vom Statistischen Bundesamt im Jahre 1954 angegebenen Gesamtumsätze). Der Fortsetzungsbericht der Leder-Enquête enthält nur das Material von 114 Betrieben. In ihm sind die Bilanzzahlen von 79 Betrieben (51,2 % der Gesamtumsätze 1956) verarbeitet worden.
Die Bilanzen der an der Enquête beteiligten Firmen wurden zusammengefaßt, nachdem die einzelnen Positionen der Gewinn- und Verlustrechnungen sowie der Bilanzen auf einheitliche, vergleichbare "Nenner" gebracht worden waren. Die Methode mag problematisch sein, weil in den Bilanzen - je nach Rechtsform - Erfolg und Eigenkapital nach unterschiedlichen Maßstäben ermittelt und ausgewiesen werden. Jedoch wiederholen sich die möglichen Fehler in jedem Jahr, so daß die Zahlen **b e w e g u n g** aussagefähig ist - vorausgesetzt, daß keine großen strukturellen Umschichtungen, z.B. in der Rechtsform oder in den Produktionsprogrammen der zusammengefaßten Lederbetriebe eintreten und daß die Bilanzkontinuität vor allem in der Bewertung gewahrt bleibt.

An dieser Stelle sei nur kurz auf die Hauptergebnisse dieser Enquête verwiesen. In Anlage 1 dieser Arbeit finden sich die notwendigen Zahlenergänzungen.

Während die Gesamtindustrie Westdeutschlands 1958 249 % des Produktionsvolumens von 1936 erreichte, erzielte die westdeutsche Lederindustrie nur ^{87 %} (1958 91 %) der Erzeugung des Jahres 1936¹⁾.

In den Jahren von 1949 bis 1956 wurden 177 Lederbetriebe stillgelegt, die 2.999 Personen beschäftigten²⁾. Die geringe Beschäftigtenzahl deutet darauf hin, daß es überwiegend Kleinbetriebe waren, die im Konkurrenzkampf unterlagen.

Das Eigenkapital der untersuchten Betriebe verminderte sich seit 1950 um rund 24 %, denn die Zahl der Betriebe, die mit Verlust abschlossen, wuchs ständig. Die Fabrikationsspanne als Differenz von Erlöswert und Rohstoffeinstandspreis verengte sich, während die Personalkosten und die Kosten für Hilfs- und Betriebsstoffe im untersuchten Zeitraum stark anstiegen. Hierdurch verschlechterte sich zugleich die Liquidität der Betriebe, denn der Rückgang des Eigenkapitals konnte nicht durch die Aufnahme langfristiger Fremdmittel ausgeglichen werden. Deshalb beanspruchten die Lederbetriebe in erhöhtem Maße kurzfristiges Fremdkapital.

Die Investitionstätigkeit blieb gering. Ohne die Zugänge zur Beseitigung der Kriegsschäden erreichten die Investitionen nicht einmal die Höhe der Abschreibungen und Abgänge. Erweiterungsinvestitionen blieben also, im Durchschnitt der Branche betrachtet, aus³⁾.

-
- 1) Vgl. Leder-Enquête, Fortsetzung. Die wirtschaftliche Lage der ledererzeugenden Industrie in der Bundesrepublik Deutschland 1955/56, durchgeführt von der Curator Treuhand Aktiengesellschaft, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt am Main 1959, im Druck vervielfältigt, Seite 5.
 - 2) Vgl. ebenda, Seite 7. Das Bilanzmaterial der ausgeschiedenen Betriebe ist jedoch nicht in der Leder-Enquête verarbeitet worden. Es hätte deren Ergebnisse weiterhin verschlechtert.
 - 3) Vgl. ebenda, Seite 20.

II Der Einfluß der Rohstoffqualität auf den Erfolg

A. Grundlagen der Untersuchung

1. Das Problem

Wenn Betriebswirtschaftler und Techniker die Verlustursachen im Lederbetrieb erörtern, taucht immer wieder das Problem der Qualität der Rohstoffe und des Fertigladers auf. Offenbar wird in der Lederindustrie der Qualität als Erfolgsfaktor große Bedeutung beigemessen. Das klingt zunächst seltsam, denn die Qualität der Fertiglader hängt weitgehend von der des Rohstoffes ab, und Qualitätsunterschiede werden im Preis des Rohstoffes und des Fertigladers berücksichtigt. Wenn wenigstens der Einfluß der Fertigung auf die Qualität der Erzeugnisse als Erfolgsfaktor erörtert würde, wäre die Bedeutung des Problems einleuchtend; aber wie kann die Rohstoffqualität den Erfolg beeinflussen?

Leicht könnte der Leser glauben, daß die verantwortlichen Leiter eines Industriebetriebes, in dem solche Einflüsse wirksam sind, nicht die Methoden der Qualitätskontrolle oder der Kalkulation beherrschen und daß infolgedessen kein besonderes betriebswirtschaftliches Problem gegeben sei. Jedoch gewinnt der Leser einen anderen Eindruck, wenn er sich mit der Branche, vor allem mit den Eigenarten der Vor- und Nachmärkte der Lederindustrie vertraut macht. Es taucht die Frage auf:

Entsprechen die Unterschiede der Rohstoffpreise den Qualitätsunterschieden, oder richten sie sich nach anderen Merkmalen?

Die Antwort auf diese Frage hat weitreichende Auswirkungen: Wenn Preise und Qualitäten einander nicht entsprechen, zahlt der Lederbetrieb in vielen Fällen unterschiedliche Preise für gleichwertige und gleiche Preise für höher- oder minderwertige Rohstoffe. Da sich außerdem die Qualität der Rohstoffe weitgehend in der Qualität des fertigen Leders widerspiegelt, verändert sich das Erlös-Kosten-Verhältnis und damit der Erfolg einer Lederfabrik. Alle Industriezweige, die als Rohstoffe Naturprodukte, z.B. Kautschuk oder Holz, verarbeiten, kennen dieses Problem. Jedoch hat es eine umso größere Bedeutung, je höher der Anteil der Rohstoffkosten am Erlös ist. In der Lederindustrie schwankt dieser Anteil zwischen 55 und 67 %¹⁾, während er z.B. in der kautschukverarbeitenden Industrie bei 30, in der holzverarbeitenden Industrie bei 25 % liegt.²⁾ Die Lederbetriebe werden wegen ihres vergleichsweise hohen Rohstoffkostenanteils in besonderem Maße durch die unterschiedlichen Qualität-Preisbeziehungen bei Rohstoffen beeinflusst.

Die Frage der Qualität-Preis-Beziehung bei Kostengütern, d.h. die Frage der "Preiswürdigkeit", wird in der Beschaffungskalkulation geprüft. Der Beschaffungskalkulator stellt eine vergleichende wirtschaftliche Wertrechnung auf: Er setzt den technischen Wert (= die in einem Symbol oder einer Ziffer ausgedrückte Qualität) der Güter in ein Verhältnis zu deren Einstandspreis, vergleicht die Ergebnisse miteinander und liefert damit Unterlagen für

1) Vgl. Anlage 1c.

2) Berechnet nach den Zahlen des Statistischen Jahrbuches für die Bundesrepublik Deutschland 1958, Herausgeber: Statistisches Bundesamt Wiesbaden, Stuttgart 1958, Seite 176 f. und 205.

die Entscheidungen der Einkäufer.¹⁾

Ist diese Aufgabe auch in der Lederindustrie zu lösen? Voraussetzung ist - wie Beste²⁾ sagt -, "daß die Qualität der Rohstoffe durch einen technischen Wert bestimmt werden kann." Ist dies aber in der Lederindustrie nicht der Fall, so ist der Häuteeinkauf hinsichtlich der Qualität mit Risiken belastet, die die Lederfabriken zu tragen haben.

Es muß deshalb untersucht werden, ob die handelsübliche Kennzeichnung der Häute und Felle den "technischen Wert", d.h. die durch ein Symbol oder eine Wertziffer ausgedrückte Qualität, angibt oder nicht. Wenn sie es nicht tut und wenn der technische Wert der Häute und Felle auch auf anderem Wege, z.B. durch Besichtigung der Ware, nicht v o r dem Kauf zu erfahren ist, dann sollte er wenigstens nach dem Kauf, also im Betriebe, ermittelt werden. Das Qualitätsrisiko bei den einzelnen Häutearten, -provenienzen und -gewichtsklassen ist dann bekannt und kann infolgedessen eingeschränkt oder sogar umgangen werden.

Eine andere Frage lautet: Ist es möglich und zweckdienlich, die Häutequalität unmittelbar nach dem Eintreffen des Häutepostens im Betrieb zu prüfen oder statt vor nach der Verarbeitung, also am fertigen Leder, zu messen. Voraussetzung für die zuletzt genannte Methode wäre es allerdings, daß die Rohstoffqualität der einzige oder zumindest wesentliche Faktor der Lederqualität ist.

1) Vgl. Beste, Theodor: Beschaffungskalkulation, in: "Handwörterbuch der Betriebswirtschaft", 3., völlig neu bearbeitete Auflage, Stuttgart 1956, Band I, Spalte 679.

2) Vgl. ebenda, Spalte 679.

Unter anderen noch zu nennenden¹⁾ Voraussetzungen kann dann aus dem Vergleich von Qualität, Rohstoff- und Lederpreis ermittelt werden, welcher Erfolg sich aus dem divergierenden Verhältnis von Häutequalität und -preis ergibt.

Der Erfolgsbegriff, der der hier vorliegenden Untersuchung zugrunde liegt, läßt sich in die Begriffspaare "Betriebserfolg - Außenerfolg"²⁾ oder "Wertänderungserfolg - Umsatzerfolg"³⁾ einordnen. Der Teil des Gesamterfolges, der durch die Rohstoffqualität beeinflusst wird, soll in den folgenden Ausführungen kurz "Qualitätserfolg" heißen. Er ist zwar seiner Entstehung nach "Außenerfolg", kann aber im Betrieb innerhalb bestimmter Grenzen⁴⁾ beeinflusst werden. Nach der Auffassung des Verfassers wird der Qualitätserfolg dem "Betriebserfolg" zuzurechnen sein, da seine Höhe auch durch Maßnahmen der Beschaffungspolitik bestimmt werden kann. Beste⁵⁾ schreibt: "Der wirtschaftliche Nutzen, der mit dem Einsatz einer bestimmten Qualität zu erzielen ist, findet seinen Niederschlag im wirtschaftlichen Erfolg des Betriebes". - Außerdem darf der "Qualitätserfolg" zugleich nur als reiner "Umsatzerfolg" ermittelt werden.

1) Vgl. Seite 84 ff.

2) Vgl. Schmalenbach, Eugen: Dynamische Bilanz, 12. Auflage, Köln und Opladen 1956, Seite 194. (Analog zu den Begriffen: "Betriebs- und Außeneinflüsse".)

3) Vgl. Schmidt, Fritz: Die organische Tageswertbilanz, unveränderter Nachdruck der dritten Auflage von 1929, Wiesbaden 1951, Seite 77. An dieser Stelle hat der Verfasser den allgemeinen Ausdruck "Wertänderungserfolg" verwendet, den Schmidt "Spekulationserfolg" nennt.

4) Vgl. Seite 77 ff.

5) Beste, Theodor: Beschaffungskalkulation, in: "Handwörterbuch der Betriebswirtschaft", 3., völlig neu bearbeitete Auflage, Stuttgart 1956, Band I, Spalte 680.

Preisschwankungen¹⁾, die den "Wertänderungserfolg" beeinflussen, sind vom Umsatzerfolg zu trennen.

Wenn die Qualität der Häute und Felle den Erfolg beeinflusst, stellt sie für den Lederbetrieb ein Risiko dar. In den nächsten Abschnitten werden folgende Fragen zu untersuchen sein: Wo liegen die Ursachen des Risikos? In welchem Umfang und in welcher Art wirkt es auf den Erfolg der einzelnen Lederbetriebe ein? Läßt es sich umgehen oder gar ausschalten? Wenn ja, auf welche Weise?

Henzel²⁾ spricht dann von Risiko, "wenn die Gefahr besteht, daß irgendetwas anders verläuft, als man erwartet hatte oder als geplant war, und wenn keine Möglichkeiten bestehen, den Ablauf des Geschehens zu beeinflussen". Vermag auch der Leiter eines Unternehmens das "Geschehen" selbst, das das Risiko hervorruft, nicht zu beeinflussen, so verzichtet er damit aber nicht auf eine Risikopolitik überhaupt; im Gegenteil, er kann seinen Betrieb durch vielerlei Maßnahmen gegen Risiken schützen.³⁾

1) Es sind nur die partiellen Preisschwankungen gemeint. Generelle Preisschwankungen, die ebenfalls den Wertänderungserfolg beeinflussen, bleiben hier außer Betracht. Vgl. hierzu Schmidt, Fritz: Die organische Tageswertbilanz, unveränderter Nachdruck der dritten Auflage von 1929, Wiesbaden 1951, Seite 68 f.

2) Henzel, Fritz: Beschaffung, Absatz, Marktbeobachtung, in: "Die Handelshochschule", Wiesbaden ohne Jahr, Seite 41.

3) Vgl. ebenda, Seite 41 f. Ferner vgl. Lohmann, Martin: Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, 3., durchgesehene Auflage, Tübingen 1959, Seite 46 f. Vgl. auch Mansky, Dieter: Die Sicherung der Unternehmen gegen Risiken, Dissertation Freiburg 1954, Seite 3 ff., und Oberparleiter, Karl: Risikopolitik, in: "Handwörterbuch der Betriebswirtschaft", 3., völlig neu bearbeitete Auflage, Stuttgart 1960, Band III, Spalte 4689 ff.

Um diesen Zweck zu erreichen, müssen die Geschäftsführer das Risiko erforschen, indem sie es - wie Lohmann¹⁾ sagt - "in dem Verhältnis Schadensgefahrmöglichkeit zu den Gesamtmöglichkeiten" rechnerisch ermitteln, und zwar "abgeleitet aus übersehbaren Entwicklungstendenzen und der Extrapolation vorhandener Rechenergebnisse". Art und Umfang des Rohstoffrisikos sollten deshalb bekannt sein, ehe nach Möglichkeiten gesucht wird, es zu umgehen oder einzuengen.

In diesem Sinne versucht der Verfasser, Entstehung, Art und Umfang des Einflusses der Rohstoffqualität auf den Erfolg zu beschreiben. Die Aufgabe schließt auch Überlegungen über die Methoden ein, mit denen das Maß dieses Einflusses ermittelt werden kann.

2. Rohstoffqualität und Rohstoffpreis

a. Merkmale und Bestimmungsgründe der Rohstoffqualität

1) Allgemeines über Häute und Felle

Die Rohstoffe, die der Gerber für die Lederherstellung verwendet, sind Häute und Felle folgender Tiere:

Rinder, Pferde, Schafe, Ziegen, Schweine,
Hirsche, Antilopen,
Reptilien (Krokodile, Eidechsen, Schlangen),

1) Lohmann, Martin: Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, 3. Auflage, Tübingen 1959, Seite 46. Als Gesamtmöglichkeit könnte in diesem Zusammenhang der durch Qualitätseinflüsse bedingte Durchschnittserfolg der Partien gelten. Vgl. Seite 120 ff.

Fische.¹⁾

Auch Gerbmittel gelten als Rohstoffe der Lederherstellung, da sie unmittelbar in das Enderzeugnis eingehen und in ihm einen wesentlichen Bestandteil bilden. Die Gerbmittel bleiben jedoch in den folgenden Ausführungen unberücksichtigt. Deshalb wurde im Thema dieser Arbeit der Begriff "Rohstoffe" durch den Zusatz "Häute und Felle" spezifiziert. Wenn also in den folgenden Abschnitten kurz von "Rohstoffen" die Rede ist, so sind ausschließlich Häute und Felle gemeint.

Der Häutehandel unterscheidet H a u t u n d F e l l . In der Regel gilt als "Haut" die Körperbedeckung großer Tiere, z.B. der Rinder und der Pferde, als "Fell" die der kleinen Tiere, z.B. der Kälber, Schafe oder Ziegen. Bei Reptilien und Fischen dagegen heißt es wieder "Haut"²⁾, obwohl diese Tiere ebenfalls zum großen Teil klein sind. Der Sprachgebrauch macht hier eine Ausnahme.

Die Lederwirtschaftler nennen die Häute und Felle nicht "Rohstoffe", sondern "Rohware" - ein Begriff, der sonst

-
- 1) In der Aufzählung sind nur die Oberbegriffe angegeben. Zur Gattung der Rinder gehören z.B. Kälber (bis zu 1 Jahr alte Rinder), Rinder i. e. S. (über 1 Jahr alte weibliche Rinder, die noch nicht gekalbt haben), Stiere, Kühe, Bullen, Ochsen. Vgl. hierzu auch Seite 52. Die Bezeichnung "Hirsche" ist Oberbegriff für zahlreiche Gattungen aus der Familie der Paarhufer, alle geweihtragenden Wiederkäuer umfassend, z.B. Rehe (männlich: "Rehbock"; weiblich: "Rehgeiß" oder "Ricke"; vor dem Setzen = "Schmalreh"; das Junge = "Kitz"), Rentiere, Elche, Damhirsche, Edelhirsche (darunter auch Rotwild; männlich: "Hirsch"; weiblich: "Tier"; männliches Kalb = "Hirschkalb"; weibliches Kalb = "Wildkalb" oder, ab Neujahr, "Schmaltier"). Zur Gattung der Antilopen gehören auch Gazellen und Gemsen.
- 2) Vgl. Schöpel, Heinz: Lederkunde, 2., neubearbeitete Auflage, Stuttgart 1957, Seite 2.

nur in Handelsbetrieben üblich ist. In dieser Arbeit soll aber der in der Industrie übliche Begriff "Rohstoffe" verwendet werden.

Die folgende Tabelle, die Zahlen aus den Jahren 1937¹⁾ und 1954²⁾ enthält, stellt die einzelnen Häute- und Fellarten, aufgegliedert nach ihren Anteilen an der Gesamtverarbeitung, dar:

Verbrauchsanteile der einzelnen Häute- und Fellarten
nach den bezogenen Mengen (Tonnen Rohgewicht)³⁾

Häutearten	1937 %	1954 %
Rindshäute	73,0	67,2
Kalbfelle	12,3	7,4
Roßhäute	2,7	2,1
Ziegen- und Zickelfelle	2,0	9,8
Schaf- und Lammfelle	8,0	12,2
Sonstige Häute und Felle	2,0	1,3
Summe	100,0	100,0
=====		

Die Struktur des Rohstoffverbrauchs, die sich seit 1937 nicht wesentlich geändert hat, zeigt: Die Rindshäute haben zusammen mit den Kalbfellen den überwiegenden An-

- 1) Nach Schmidt, Robert: Die wirtschaftliche Struktur der westdeutschen Lederindustrie in der Nachkriegszeit, Dissertation Köln 1957, im Fotodruck erschienen, Seite 12. Die Zahlen gelten für das Reichsgebiet innerhalb der Grenzen von 1937.
- 2) Umgerechnet nach Schöpel, Heinz: Lederkunde, 2., neu bearbeitete Auflage, Stuttgart 1957, Seite 2. Die Zahlen gelten für die Bundesrepublik Deutschland.
- 3) Die Struktur der Häutearten nach Gewicht bietet insofern ein falsches Bild, als der Anteil der leichten Fellarten geringer erscheint, als er seinem Flächenausmaß nach ist. Andere Statistiken liegen jedoch nicht vor.

teil an der Gesamtverwendung. Sie geben deshalb dem Häutemarkt ihr Gepräge. Auch in den folgenden Ausführungen wird zum überwiegenden Teil von Rindshäuten und Kalbfellen die Rede sein.

Die Rindshäute werden nach **Z a h m - u n d W i l d - h ä u t e n** unterschieden. Zahmhäute sind Häute von Rindern aus Europa, Rußland und Nordamerika, da sie in diesen Gebieten als Haustiere, d.h. zahm gehalten werden. Wildhäute dagegen sind Häute von wild und halbwild lebendem Rindvieh in Südamerika, Australien und Afrika¹⁾. Da das Vieh aber auch in diesen Gebieten überwiegend in geordneten Systemen bäuerlicher Wirtschaft betreut, versorgt und genutzt wird, liegt der Unterschied heute lediglich darin, daß Wildhäute von Rindern stammen, die ständig im Freien leben, während Zahmhäute als Körperbedeckung des Stallviehs gelten²⁾. Dieser Umstand aber wird nur unzureichend durch die Bezeichnung "zahm" und "wild" ausgedrückt. Tatsächlich wild lebende Tiere, wie Hirsche, Antilopen und Reptilien, sind in dieser Begriffsunterscheidung nicht erfaßt.

Als Naturprodukte haben die Häute und Felle unterschiedliche Eigenschaften. Im Gegensatz zu künstlich vorgefertigten Rohstoffen, z.B. Werkzeugstahl oder Kunststoff-Folien, sind sie heterogen und daher weitgehend norm-untauglich. Der Häutehandel versucht allerdings, in

-
- 1) Vgl. Schöpel, Heinz: Lederkunde, 2., neu bearbeitete Auflage, Stuttgart 1957, Seite 2. Ferner vgl. Herfeld, Hans: Grundlagen der Lederherstellung, Dresden und Leipzig 1950, Seite 78.
 - 2) Vgl. Kaul, August: Die Wildhaut im internationalen Handel und in der Lederfabrikation, 1. Teil: Die amerikanische Wildhaut, zweite, verbesserte Auflage, Bad Homburg-Gonzenheim 1920, Seite 1 ff.

gewissen Grenzen Art und Qualität zu kennzeichnen. Aber auch innerhalb einer "genormten" Qualitätsklasse finden sich so unterschiedliche Eigenschaften wie bei kaum einem zweiten Rohstoff¹⁾.

Die Heterogenität der Rohstoffe zeigt sich in zweifacher Hinsicht:

Kaum eine Haut gleicht der anderen. Jede weist unterschiedliche Merkmale auf.

Das einzelne Stück ist in sich nicht gleichartig. Bei derselben Haut finden sich stellenweise verschiedene Qualitäten: Festigkeiten, Dicken, Fehler und Schäden.

Daraus folgt: Der Prozeß der Ledererzeugung ist nur zum Teil nach einheitlichen Regeln durchzuführen. Darüber hinaus muß der Gerber die Methode der Bearbeitung auf die individuellen Rohstoffeigenschaften abstellen. Das gilt für alle Stufen dieses vielschichtigen Produktionsprozesses. Facharbeiter, Meister und Lederingenieur entscheiden oft fallweise, welche Bearbeitungsmethode anzuwenden ist²⁾. Die Möglichkeiten der Rationalisierung

-
- 1) Vgl. Auftrieb am Häutemarkt (ohne Verfasserangabe), in: "Der Volkswirt", Wirtschafts- und Finanzzeitung, Frankfurt am Main 1959, 13. Jg., Nr. 11 vom 14. 3. 1959, Seite 468. Ferner vgl. Schmidt, Robert: Die wirtschaftliche Struktur der westdeutschen Lederindustrie in der Nachkriegszeit, Dissertation Köln 1957, im Fotodruck erschienen, Seite 17.
 - 2) Darstellungen über die Vielfalt der möglichen Bearbeitungsmethoden je nach den Eigenschaften der Häute und Felle finden sich bei:
Gnamm, Hellmut: Fachbuch für die Lederindustrie, vierte, ergänzte Auflage, Stuttgart 1950, Seite 72 ff.
Schöpel, Heinz: Lederkunde, 2., neu bearbeitete Auflage, Stuttgart 1957, Seite 10 ff.
Herfeld, Hans: Grundlagen der Lederherstellung, Dresden und Leipzig 1950, Seite 81 ff.

sind deshalb in diesem Industriezweig begrenzt.¹⁾

2) Qualitätsmerkmale in der Struktur der Haut von Säugetieren

Die Merkmale der Rohstoffqualität lassen sich zu einem großen Teil an der Struktur der Haut erkennen. Sie sollen in diesem Abschnitt kurz erläutert werden - allerdings nur in dem Umfange, wie ihre Kenntnis für betriebswirtschaftliche Folgerungen wichtig ist²⁾.

Der Aufbau der Haut ist bei allen Säugetieren gleich. Er enthält die drei Schichten: Epidermis, Corium und Unterhautbindegewebe.

Epidermis: Oberhaut, die für die Lederherstellung wertlos ist. Der Gerber löst sie bei der Haarlockerung von der Narbenschicht ab. Ihre Dicke hat einen Anteil von 1 % an der Gesamtdicke der Haut.

Corium: Lederhaut. Sie ist ein dichtes und unregelmäßiges Geflecht von Fasern. Die Qualität des Leders, besonders seine Festigkeit, hängt von dem Faserverlauf und dem Verwebungswinkel ab. Der Histologe unterscheidet bei der Lederhaut wieder zwei Schichten:

1) Vgl. Leder-Enquête 1955/56, Gutachten über die wirtschaftliche Lage der ledererzeugenden Industrie in der Bundesrepublik Deutschland 1956, erstellt von: Curator Treuhand Aktiengesellschaft, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt am Main, als Manuskript vervielfältigt, Band I, Seite 13.

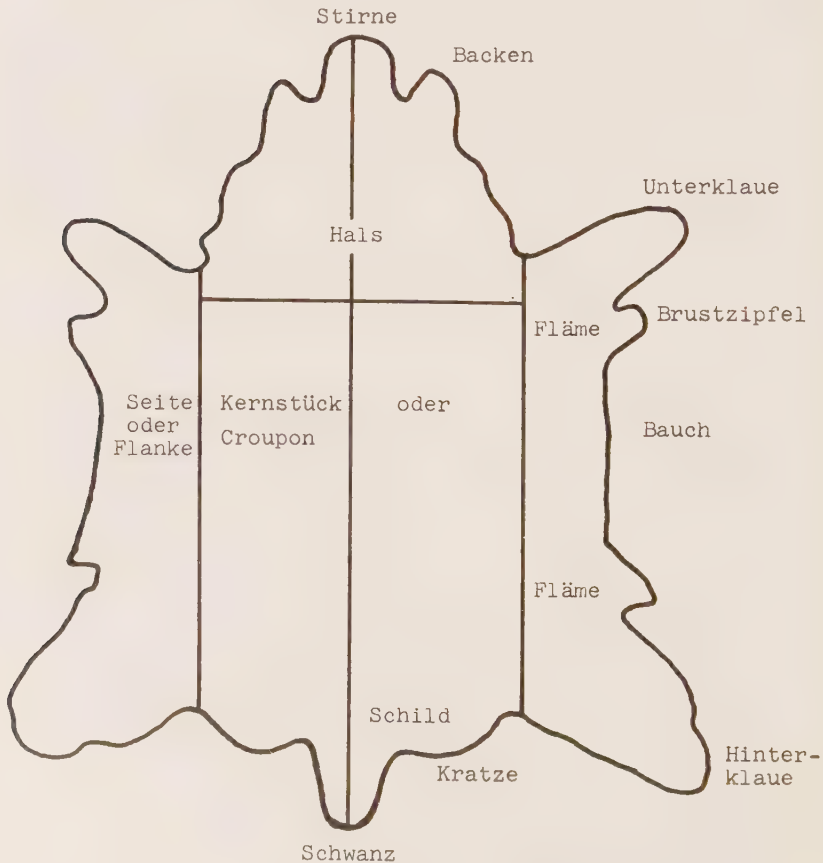
2) Die Schilderung des Aufbaus der Haut, ihrer Einteilung und der Bestimmungsgründe ihrer Qualität ist folgenden Fachbüchern entnommen:
Gnam, Helmut: Fachbuch für die Lederindustrie, vierte, ergänzte Auflage, Stuttgart 1950, Seite 11 ff.
Herfeld, Hans: Grundlagen der Lederherstellung, Dresden und Leipzig, 1950, Seite 2 ff.
Grasser, W.: Die Rohmaterialien des Gerbers, ihre Eigenschaften und Verwendung, Leipzig 1923, Seite 14 ff.
Schöpel, Heinz: Lederkunde, 2., neu bearbeitete Auflage, Stuttgart 1957, Seite 1 ff.
Vgl. auch Meyer, Stefan: Die Rohstoffversorgung der deutschen Lederindustrie nach dem Kriege, Dissertation Berlin 1928, Seite 9 ff.

Die P a p i l l a r s c h i c h t reicht von der Oberhaut bis zu den Haarwurzeln. Der Gerber erkennt sie am fertigen Leder als "Narben".

Die R e t i k u l a r s c h i c h t hat dickere Fasern als die Papillarschicht. Sie ist der Träger der Eigenschaften, die am fertigen Leder geschätzt werden, z.B. Zähigkeit, Reißfestigkeit und Biegsamkeit.

Unterhautbindegewebe:

Dieses Gewebe verbindet die Haut mit dem Körper des Tieres. Da es sich nicht zu Leder umwandeln läßt, wird es ebenfalls bei der Gerbung von der Haut entfernt.



Neben dem Vertikalschnitt ist für den Gerber die "Einteilung" der Haut wichtig, da nicht alle Teile gleichwertig sind.

In der Abbildung¹⁾ wurden die üblichen Bezeichnungen für die einzelnen Stellen der Haut angegeben. Das Kernstück, auch Croupon genannt, hat die festeste Struktur und ist insofern am wertvollsten. Es nimmt etwa 50 % der Hautfläche ein. Die übrigen Teile der Haut heißen "Abfälle", ihr Fasergefüge hat eine losere Struktur als das Kernstück²⁾.

Die "Stellung der Haut" ist ebenfalls ein Maßstab für die Qualität. Eine "gut gestellte Haut" ist gleichmäßig dick, also an den Bauchteilen nicht wesentlich dünner als im Croupon³⁾. Dadurch werden Rendement⁴⁾ und Ledererlös günstig beeinflusst.

Die Stellung der Haut wird von den Faktoren:

Alter des Tieres,
Geschlecht,
Ernährung,
Rasse

bestimmt.

-
- 1) Nach Gnam, Hellmut: Fachbuch für die Lederindustrie, vierte, ergänzte Auflage, Stuttgart 1950, Seite 44.
 - 2) Vgl. Herfeld, Hans: Grundlagen der Lederherstellung, Dresden und Leipzig 1950, Seite 10.
 - 3) Vgl. Gnam, Hellmut: Fachbuch für die Lederindustrie, vierte, ergänzte Auflage, Stuttgart 1950, Seite 45. Ferner vgl. Meyer, Stefan: Die Rohstoffversorgung der deutschen Lederindustrie nach dem Kriege, Dissertation Berlin 1928, Seite 11.
 - 4) Das Rendement, eine Maßgröße der Ergiebigkeit, wird meist in einer Prozentzahl ausgedrückt. Es gibt an, wieviel Leder aus der Rohhaut gewonnen wird. Vgl. hierzu auch Gnam, Hellmut: Fachbuch für die Lederindustrie, vierte, ergänzte Auflage, Stuttgart 1950, Seite 480. Ferner vgl. Dürr, Eugen: Selbstkostenrechnung und Betriebskontrolle in einer Lederfabrik, Dissertation Frankfurt am Main 1938, Seite 31.

Alter

"Junge Tiere liefern bestgestellte, d.h. gleichmäßige und feinfaserige Häute. Mit zunehmendem Alter ... wird die Haut in ihrer Stellung schlechter"¹⁾. Leder aus der Haut eines jungen Tieres ist fein, biegsam und fest. Kalb-, Zickel- und Lammfelle sind deshalb auch sehr teuer.

Geschlecht

"Die Haut männlicher Tiere ist in der Regel größer, schwerer, dicker, aber auch grobfaseriger als die der weiblichen Tiere gleichen Alters"²⁾ Außerdem ist für die Qualität entscheidend, ob ein Tier schon geworfen hat oder nicht. Muttertiere liefern abfällige, losnarbige und flache Häute³⁾.

Um die Qualität auf Grund des Geschlechtes zu unterscheiden, kennzeichnet der Häutehandel die Rindhäute nach⁴⁾:

Kalben oder Kalbinnen:	junge weibliche Rinder, die noch nicht geworfen haben (auch einfach: Rinder i.e.S. genannt), Haut meist gut gestellt, kurz und gedungen, mit großem und festem Kernstück.
Kühen:	Rinder, die schon gekalbt haben. Haut um so dünner, je öfter sie gekalbt haben, mit lockerem Fasergefüge und wenig Kern.
Ochsen:	kastrierte männliche Rinder. Haut meist groß, gleichmäßig gestellt mit festem, dickfaserigem Kern.
Stieren:	über ein Jahr alte, jedoch noch nicht geschlechtsreife, männliche Rinder. Haut kurz und gedungen mit gleichmäßiger Stellung, fester Struktur und kurzem, dickem Haar.
Bullen:	über ein Jahr alte, geschlechtsreife männliche Tiere, die zur Zucht gehalten werden. Haut meist großflächig und schwer, aber schlecht gestellt mit dünnem, losem Kern, stark verdickten Abfällen und insgesamt lockerem und schwammigem Fasergefüge.

1) Schöpel, Heinz: Lederkunde, 2., neu bearbeitete Auflage, Stuttgart 1957, Seite 2.

2) Ebenda, Seite 2.

3) Vgl. ebenda, Seite 2.

4) Vgl. Herfeld, Hans: Grundlagen der Lederherstellung, Dresden und Leipzig 1950, Seite 11. Die nach Geschlecht und Alter unterschiedenen Rinder werden in einzelnen Landschaften anders benannt. Die hier zusammengestellten Bezeichnungen sind im Häutehandel üblich. Er zählt z.B. Kalbfelle nicht zu den Rindhäuten.

Ernährung und Gesundheitszustand

Ernährung und Gesundheitszustand des Tieres beeinflussen auch die Qualität seiner Haut. Die Haut des Weideviehs ist besser als die des Stallviehs. Aus diesem Grund ist die Schlachtungszeit von Bedeutung. Winterhäute sind geringwertiger als Sommerhäute. Die Qualität der Haut hängt auch davon ab, ob die Tiere ihre Nahrung von fruchtbaren Weiden oder aus dünnen Gegenden erhalten.

Provenienz und Rasse

Die Frage nach der Ernährung hängt also mit der Provenienz und darum auch mit der Rasse des Tieres sehr eng zusammen. So ist z.B. die Haut der Tiere aus Gebirgsgegenden besonders kernig, da sie bei kräftiger Nahrung durch das Klima abgehärtet sind. Bei der Frage der Herkunft spielen Klima, bestimmte Insektenvorkommen, vor allem aber auch die Pflege der Tiere eine große Rolle.

3) Qualitätsmerkmale an der Oberfläche der Haut

Die oben erwähnten Faktoren: Alter, Geschlecht, Ernährung und Rasse des Tieres beeinflussen hauptsächlich die **S t r u k t u r** der Haut. Die Behandlung des lebenden und toten Viehs durch Landwirt und Schlächter bestimmt die Qualitätsmerkmale an d e r H a u t - o b e r f l ä c h e . Die Haut stellt für Viehhalter und Schlächter ein Nebenprodukt dar, das etwa 4 % des Fleischwertes auf dem Markt erbringt. Deshalb legen sie auf die Pflege der Haut oft keinen großen Wert. Fehler und Schäden an der Hautoberfläche sind die Regel. Sie sind zu einem festen Bestandteil in der handelsüblichen Qualitätskennzeichnung geworden.

Fehler und Schäden am lebenden Tier

Schäden entstehen durch unsachgemäß eingezäunte Weiden. Das Tier kann sich leicht tiefe **R i s s e** durch **D o r n h e c k e n** und **S t a c h e l d r a h t - z ä u n e** zuziehen. Auch **S t r i e g e l r i s s e** durch rohe Behandlung und schlechte Hautpflege schädi-

gen die Oberfläche der Haut. Bei Zugtieren verändern sich zuweilen bestimmte Hautstellen krankhaft durch dauerndes Scheuern der Geschirrtteile.

Auch Mist und Urin verletzen mit ihrem Säuregehalt empfindlich die Oberfläche der Haut.¹⁾

Nur eine sorgsame Pflege hält das Tier von den zahlreichen Schmarotzern, wie Haarbalgmilben, Zecken und Läusen, frei. Sie lassen Löcher, Gänge, Pusteln oder Kretzpocken zurück und mindern den Wert der Haut erheblich. Die Larve der Dasselfliege verursacht die häufigsten Schäden. Sie hinterläßt offene und verwachsene Engerlingslöcher. Die fortschrittlichen Länder versuchen, diese Schäden durch ein rechtzeitiges "Abdasseln" zu bekämpfen. Die Landwirte besprühen die Rinder mit Emulsionen von Kontaktgiften (z.B. Wendelinusöl, DDT-Emulsion), um die Dasselfliegen (schon bei der Eiablage am Haarkleid) und die ausschlüpfenden Larven zu vernichten²⁾.

1) Fehler und Schäden werden sehr eingehend bei Gnamn beschrieben. Vgl. Gnamn, Hellmut: Fachbuch für die Lederindustrie, vierte, ergänzte Auflage, Stuttgart 1950, Seite 24 ff. Diesem Werk sind die kurzgefaßten Erläuterungen in diesem Abschnitt vorwiegend entnommen.

Vgl. Auch Schöpel, Heinz: Lederkunde, 2., neu bearbeitete Auflage, Stuttgart 1957, Seite 6 ff.

Ferner vgl. Herfeld, Hans: Grundlagen der Lederherstellung, Dresden und Leipzig 1950, Seite 66 ff. Herfeld zählt in seinem Lehrbuch mehr als 50 Fehlerarten auf, die im Leder vorkommen können. Davon hat etwa die Hälfte ihre Entstehungsursache in den Rohhauteigenschaften (vgl. ebenda, Seite 526 ff.).

Vgl. auch Meyer, Stefan: Die Rohstoffversorgung der deutschen Lederindustrie nach dem Kriege, Dissertation Berlin 1928, Seite 13.

2) Vgl. Schöpel, Heinz: Lederkunde, 2., neu bearbeitete Auflage, Stuttgart 1957, Seite 8.

Ferner vgl. Gnamn, Hellmut: Fachbuch für die Lederindustrie, vierte, ergänzte Auflage, Stuttgart 1950, Seite 25 ff.

Zu den "Lebendschäden" gehören ebenfalls die B r a n d - z e i c h e n , mit denen häufig überseeische Häute gekennzeichnet sind. Die Viehhalter brennen, um den Eigentümer kenntlich zu machen, den meist im Freien lebenden Tieren Buchstaben oder Zahlen ein, oft sogar mehrere nebeneinander, so daß große Teile der Haut wertlos werden.

Abzugsschäden¹⁾

Die Abzugsschäden entstehen durch unvorsichtiges und unsachgemäßes Abziehen der Haut vom Körper beim Schlachten. F l e i s c h e r s c h n i t t e entwerten die Haut stark. Oft werden auch beim Abzug dünne Hautstreifen am Fleisch belassen, damit das Fleisch ein schönes Aussehen erhält. Dadurch entstehen an der Haut flache lange A u s h e b e r . Daneben b e s c h ä d i g e n die Schlächter auch den N a r b e n beim Abzug der Haut, indem sie die Haut mit dem Holzgriff des Messers abstoßen oder abschlagen. Durch den plötzlichen Stoß platzt der Narben. Auch S c h ä c h t s c h n i t t e und B r ü h s c h ä d e n mindern den Wert der Haut. Sie kommen allerdings nur in geringem Umfang vor.

Konservierungsschäden²⁾

Konservierungsschäden entstehen durch zu spätes oder falsches Konservieren. Die Haut unterliegt im unkonservierten Zustand einem sofort eintretenden F ä u l n i s - p r o z e ß , der durch Trocknung und Salzen aufgeschoben werden kann. Auch eine zu warme Lagerung der Häute und Felle erzeugt Fäulnisbakterien, die meist sehr stark den Narben angreifen. Ähnlich wirkt unsauberes oder ungenügendes Konservieren. Auch die S a l z f l e c k e n können Fleisch- und Narbenseite schadhafte verändern.

1) Vgl. Schöpel, Heinz: Lederkunde, 2., neu bearbeitete Auflage, Stuttgart 1957, Seite 28 ff.

2) Vgl. ebenda, Seite 30 ff.

Konservieren und Lagern sollen deshalb ständig mit großer Sorgfalt überwacht werden.

Die Gerbereischule in Reutlingen hat in einer Untersuchung den Umfang der Fehler und Schäden an deutschen Häuten festgestellt. Erstaunlicherweise wird das Häutematerial auch heute noch in Deutschland durch unsachgemäße Behandlung und durch unvorsichtigen Abzug in großem Umfang entwertet, obwohl gerade die deutschen Häute und Felle gegenüber den ausländischen qualitativ hoch eingeschätzt werden. Nach dieser Ermittlung waren im Jahre 1955 1,1 von 1,5 Millionen Großviehhäuten beschädigt. Das Fleischergewerbe verlor durch diese Schäden allein bei Auktionsware 6,2 Millionen DM, das sind etwa 3,2 % des Gesamtwertes¹⁾. Dabei soll aber betont werden: In dieser Untersuchung sind nur die vermeidbaren Fehler und Schäden, wie Dungbehaftung, Dassel-, Narben- und Schlachtschäden, gezählt worden. Die unvermeidbaren Fehler wurden nicht berücksichtigt²⁾.

b. Preisbildung und Schadenvergütung nach handelsüblicher Kennzeichnung der Qualität

1) Preis und Qualität

Die Häutequalität ist nur einer der zahlreichen Faktoren der Häutepreisbildung³⁾. Da alle Faktoren gleichzeitig,

-
- 1) Vgl. Schmidt, O.: Die Häuteschäden in den letzten Jahren, in: "Leder- und Häutemarkt", Spezialfachzeitschrift für die Lederindustrie, den Häute- und Leder-großhandel, Frankfurt am Main 1957, Nr. 30, Seite 239 f.
 - 2) Leisner beschreibt die vielseitigen Maßnahmen zur Verbesserung der Qualität. Vgl. Leisner, Harald: Deutschlands Lederproduktion und Versorgung mit Rohstoffen der Lederindustrie, Krefeld 1937, Seite 77 ff.
 - 3) In Abschnitt III dieser Arbeit werden die Faktoren des Häutepreises einzeln untersucht.

aber mit unterschiedlicher Stärke auf die Preise einwirken, ist es schwierig, den Einfluß eines einzelnen Faktors festzustellen. Die Übrigen, d.h. die nicht durch die Qualität bedingten oder mit ihr zusammenhängenden Faktoren rufen jedoch im wesentlichen eine **B e w e g u n g d e r P r e i s e** hervor, während sie an der Bildung der **P r e i s s t r u k t u r**, d.h. an den Preis u n t e r s c h i e d e n in einem Zeitpunkt, wegen der verhältnismäßig großen Markttransparenz einen nur begrenzten Anteil haben. Die vermeintlichen¹⁾ oder tatsächlichen Unterschiede der Häutequalität sind eine wesentliche Ursache der Häutepreisstruktur, allerdings nicht die einzige; denn die Preisstruktur kann sich bei gleichbleibender Qualitätsstruktur ändern.²⁾ Eine Aufgabe dieser Untersuchung besteht also darin, jene Marktfaktoren, die das Verhältnis von Preis und Qualität verschieben, so weit wie möglich auszuschalten.

Aber selbst wenn sich diese Aufgabe einwandfrei lösen ließe, so wäre immer noch nicht sicher, ob die so ermittelte Preisstruktur der Qualitätsstruktur entspricht. Voraussetzung hierfür ist, daß die handelsübliche Kennzeichnung, die den Häuteeinkäufern eine bestimmte Qualitätsvorstellung vermitteln soll und damit als Mittel der Preisbildung wirkt, die Qualität der angebotenen Häute und Felle im Sinne eines "technischen Wertes"³⁾ genau ausdrückt. Wenn sie das aber auf Grund noch näher zu bestimmender Bedingungen nicht vermag, so stehen Qualität und Preis, Qualitätsstruktur und Preisstruktur nicht im richtigen Verhältnis zueinander. Die Qualität

1) Über die vermeintlichen, d.h. in den Vorstellungen der Häuteeinkäufer bestehenden Qualitätsunterschiede siehe Seite 61 ff.

2) Vgl. Seite 133 ff.

3) "Technischer Wert" im Sinne von Beste: die in einem Symbol oder einer Wertziffer ausgedrückte Qualität eines Gutes. Vgl. Beste, Theodor: Beschaffungskalkulation, in: "Handwörterbuch der Betriebswirtschaft", 3., völlig neu bearbeitete Auflage, Stuttgart 1956, Band I, Spalte 679. Vgl. auch Seite 41.

der Rohstoffe wirkt also durch das Medium der handelsüblichen Kennzeichnung nur m i t t e l b a r auf den Preis und deshalb auch auf den Erfolg ein.

2) Preisbildung und Schadenvergütung nach handelsüblicher Kennzeichnung der Qualität auf den westdeutschen Auktionen

In der zweiten Hälfte des vorigen Jahrhunderts entstanden die wirtschaftliche Organisation der Innung und die Zentralschlachthöfe, die einen Teil der Produktion an einem Ort konzentrierten. Darüber hinaus wurden auch bald die Nebenprodukte: Talg, Blut, Borsten, Därme, Hörner und Häute gemeinschaftlich verwertet. Die Aachener Ochsenmetzger-Innung begann 1887, und zwar auf Empfehlung und unter Mitwirkung einiger Lederfabrikanten, Häute und Felle nach vereinbarten Richtlinien öffentlich versteigern zu lassen¹⁾. Damit wollte sie die Qualität verbessern und zugleich hohe Erlöspreise erzielen. Der Versuch hatte Erfolg. Jeder Zentralschlachthof hat heute eine Verwertungsgenossenschaft, die alle Nebenprodukte weiterveräußert. Die Verwertungsgenossenschaften übernehmen zugleich die Aufgabe, die Häute und Felle in Art und Qualität so weit wie möglich zu "standardisieren". Sie verlangen von ihren Mitgliedern, daß diese für möglichst fehlerfreie Ware sorgen, sie sachgemäß konservieren und nach Gattung, Gewichtsklasse und Herkunft richtig zusammenstellen und ordnen²⁾. Im Jahre 1929 waren rund 800 Häuteverwertungsgenossenschaften in fünf Verbänden zu-

-
- 1) Vgl. Wanner, Gerhard: Die deutsche Lederindustrie im Wechsel der Wirtschaftssysteme, Dissertation Freiburg 1953, als Manuskript vervielfältigt, Seite 23.
2) Vgl. Leisner, Harald: Deutschlands Lederproduktion und Versorgung mit Rohstoffen der Lederindustrie, Krefeld 1937, Seite 32.

sammengeschlossen. "Der Interessenverband deutscher Häuteverwertungen bildet das letzte und oberste Glied dieser Organisation, die ... durchschnittlich 80 % des inländischen Anfalls erfaßt"¹⁾.

In Westdeutschland werden auch heute etwa 80 % des inländischen Häuteangebotes auf den vier Auktionsplätzen

Hannover,

Essen,

Mainz,

Stuttgart

versteigert²⁾. Jede Auktion findet im Abstand von vier Wochen statt. Die Häuteverwertungsgenossenschaften sammeln in dieser Zeit die Häute, sortieren und lagern sie auf eigenen Sammel- und Lagerplätzen. Häute derselben Art und Gattung werden in "Losen" zusammengefaßt und als geschlossene Versteigerungsposten zur Auktion gebracht.

Durch die günstige Entwicklung der Häuteverwertungsgenossenschaften wurden die Kleinhändler und "mittelgroßen" Händler, die bis dahin einen beachtlichen Marktanteil im Häutehandel innehatten, fast vollständig verdrängt. Lediglich der Häutegroßhandel blieb lebensfähig. Das Aufkommen der Häuteverwertungen förderte ihn sogar. Auch heute noch übernimmt er für kleine Lederfabriken die Funktion des Kreditgebers und des Kommissionärs

1) Leisner, Harald: Deutschlands Lederproduktion und Versorgung mit Rohstoffen der Lederindustrie, Krefeld 1937, Seite 33.

2) Meyer nennt als Hauptauktionsplätze im Jahre 1928: Berlin, Leipzig, Kassel, Hamburg, Frankfurt am Main, Mainz, Nürnberg, Stuttgart, Ludwigshafen, Mannheim, Karlsruhe, Köln, Düsseldorf, Dortmund, München-Gladbach. Vgl. Meyer, Stefan: Die Rohstoffversorgung der deutschen Lederindustrie nach dem Kriege, Dissertation Berlin 1928, Seite 46.

und tritt auf den Auktionen als Käufer auf¹⁾. Dadurch vereinigen wenige Händler oft viele Aufträge in ihrer Hand, so daß sie die Preisbildung stark beeinflussen können²⁾. Kleine Lederbetriebe bedienen sich gerne des Großhandels, da sie wegen ihrer geringen Kapitalkraft oft nicht in der Lage sind, die strengen Zahlungsbedingungen der Auktionen zu erfüllen³⁾. Im Verlauf der Zeit haben sich auf den Auktionen fest umrissene Verkaufsbedingungen herausgebildet, die für alle Verwertungsgenossenschaften gelten und alle Bereiche des Verkaufs regeln⁴⁾:

Art und Ablauf der Versteigerung
(der Höchstbietende erhält den Zuschlag)
Zahlungsbedingungen
Annahme und Sortierung
Salzung
Schadenvergütung
Reklamationen
Eigentumsübergang der Ware
Schiedsgerichtsordnung.

-
- 1) Vgl. Lange, Carl: Häutemarkt, in: "Handwörterbuch der Betriebswirtschaft", 3., völlig neu bearbeitete Auflage, Stuttgart 1958, Band II, Spalte 2668.
Ferner vgl. Wanner, Gerhard: Die deutsche Lederindustrie im Wechsel der Wirtschaftssysteme, Dissertation Freiburg 1953, als Manuskript vervielfältigt, Seite 25.
 - 2) Vgl. ebenda, Seite 25.
 - 3) Vgl. Verkaufsbedingungen der deutschen Häute- und Fellauktionen, Stuttgart ohne Jahr, Seite 10 ff.
Ferner vgl. Hoffmann, Hans: Das Rohstoffproblem der deutschen Lederindustrie, Dissertation Leipzig 1938, Seite 47.
Vgl. auch Lange, Carl: Häutemarkt, in: "Handwörterbuch der Betriebswirtschaft", 3., völlig neu bearbeitete Auflage, Stuttgart 1958, Band II, Spalte 2668.
 - 4) Vgl. Verkaufsbedingungen der deutschen Häute- und Fellauktionen, Stuttgart ohne Jahr, Seite 5 ff.

Diese Bedingungen legen also nicht nur einseitig die Pflichten der Käufer fest, sondern machen auch den Verwertungsgenossenschaften bestimmte Auflagen. Die Anforderungen an die Qualität der Schlachtung, der Konservierung und Sortierung der Häute und Felle sind sehr hoch.

Art und Ablauf der Versteigerung führen zu variablen Preisen¹⁾; denn nur der Höchstbietende erhält den Zuschlag. Trotzdem hat sich auf den Auktionen eine im wesentlichen nach den Qualitätsvorstellungen der Häuteeinkäufer ausgerichtete Preisstruktur herausgebildet. Die angebotenen Lose sind in der Auktionsliste aufgeführt und nach Häutegattung, Provenienz (Ursprungsort oder -kreis der Häuteverwertungsgenossenschaft) und Gewichtsklasse gekennzeichnet. Zusätzlich sind - wie auf Seite 63 f. erläutert wird - die Fehler und Schäden angegeben. Diese Merkmale sollen den Käufern zugleich Anhaltspunkte hinsichtlich der Qualitätseigenschaften der angebotenen Häute und Felle geben, z.B. über Festigkeit, Geschmeidigkeit, Feinheit, Kraft und "Stellung". H ä u t e g a t t u n g , P r o v e n i e n z u n d G e w i c h t s k l a s s e , F e h l e r u n d S c h ä d e n sind somit die einzigen Merkmale, mit denen der Handel die Qualität äußerlich kennzeichnet. Diese Merkmale drücken zwar eine Beziehung zur Qualität aus²⁾, charakterisieren jedoch die Qualität nur ungenau. Allerdings lassen sich die Käufer von ihren Erfahrungen leiten, die sie bereits mit den unterschiedlichen Gattungen, Provenienzen und Gewichtsklassen gemacht haben. Sie schätzen den Wert der

1) Wanner berichtet ausführlich über die Preisbildung auf den Häuteauktionen. Vgl. Wanner, Gerhard: Die deutsche Lederindustrie im Wechsel der Wirtschaftssysteme, Dissertation Freiburg 1953, als Manuskript vervielfältigt, Seite 58 ff.

2) Vgl. Seite 51 ff.

angebotenen Lose nach den äußerlich gekennzeichneten Merkmalen und steigern entsprechend. Auf diese Weise erzielen z.B. Lose aus dem Ursprungskreis A immer niedrigere Preise als Lose des Ursprungskreises B, obwohl sich die Preise bei veränderten Knappheitsverhältnissen häufig verschieben.¹⁾ Die Konstanz der Qualitätsunterschiede geht darauf zurück, daß die qualitätsbestimmenden Faktoren Ernährung, Klima, Behandlung, Schlachtungs- und Konservierungsmethoden stetige Erscheinungen eines bestimmten Gebietes sind. Jedoch sind auch hier Abweichungen möglich; denn Lederfachleute betonten in allen Gesprächen, die der Verfasser mit ihnen führte, daß "Überraschungen" bei der Qualität fast die Regel seien.

Die Schwierigkeiten, die durch die unvollkommene Qualitätskennzeichnung entstehen, können auch nicht dadurch behoben werden, daß den Käufern das Recht zusteht, die Ware in den zwei Tagen vor der Auktion am Lagerort zu besichtigen und in Stichproben zu prüfen.²⁾ Die Käufer können nämlich nicht in diesen zwei Tagen sämtliche, zum Teil weit entfernte Häuteverwertungen besuchen und die zur Versteigerung bereitgestellten Lose prüfen. Im übrigen ließe sich durch diese Stichproben auch nur feststellen, ob die äußerlich erkennbaren Fehler und Schäden mit der Deklaration übereinstimmen. Ein vollständiges Bild sämtlicher Eigenschaften, die die Qualität eines Häutepostens bestimmen, kann bei diesen Prüfungen nicht

1) Vgl. hierzu die Ausführungen auf Seite 133 ff. Wenn zum Beispiel das Angebot in bestimmten begehrten Provenienzen knapp ist, werden die Preise über die übliche Höhe hinaus ansteigen. Manche Käufer werden aber diesen hohen Preis nicht zahlen wollen, sondern auf andere Provenienzen ausweichen, die wegen ihrer geringen Qualität nicht sehr geschätzt werden. Wegen der erhöhten Nachfrage nach diesen sonst wenig gekauften Provenienzen steigen auch deren Preise an. Die Preisstruktur kann sich auf diese Weise verschieben, so daß sie den äußerlich gekennzeichneten Qualitätsunterschieden nicht mehr entspricht.

2) Vgl. Verkaufsbedingungen der deutschen Häute- und Fellauktionen, Stuttgart ohne Jahr, Seite 7.

gewonnen werden. Damit aber liegt das ganze Risiko der Qualität in der Art der handelsüblichen Kennzeichnung. Die einzigen Qualitätsmerkmale, die in der Auktionsliste deutlich beschrieben werden, sind die Fehler und Schäden¹⁾. Gemischte²⁾ und reine Lose sind mit "R", beschädigte Lose mit "B" gekennzeichnet. Wenn jedoch die mit "R" bezeichneten Lose beschädigte Häute enthalten, werden die Häute, die mit solchen Fehlern behaftet sind, in der Auktionsliste mit ihrer Stückzahl angegeben und nach folgenden Sätzen vergütet:

Schadenvergütungssätze für Großviehhäute³⁾ in % des Kaufpreises

Fehler im Abfall	(A)	3 %
Fehler im Kern	(K)	6 %
Fehler im Abfall und im Kern	(AK)	10 %
Narbenfehler im Abfall	(NA)	3 %
Narbenfehler im Kern	(NK)	6 %
Narbenfehler im Abfall und im Kern	(NAK)	10 %
Narbenfehler in Verbindung mit anderen Fehlern in A, K, AK (soweit nicht Schuß)	(AN,KN,AKN)	10 %
Schächtschnitt	(S)	6 %
bis 8 offene Engerlingslöcher ⁴⁾	(E), Dassel	10 %
Abdecker-, Bauern-, Schußhäute ⁴⁾		30 %
Brackhäute ⁵⁾		50 %

Wenn zu den Engerlingsschäden andere Fehler hinzutreten, so ist nur der Engerlingsschaden zu vergüten.

Ähnliche Vergütungsvorschriften finden sich in den Verkaufsbedingungen für Kalbfelle, Schaffelle und Roßhäute⁶⁾.

1) Vgl. Anlage 3 im Anhang.

2) Gemischte Lose sind mit "R" bezeichnete Lose, die mit Ausnahme genau angeführter Häute unbeschädigte Ware enthalten.

3) Verkaufsbedingungen der deutschen Häute- und Fellauktionen, Stuttgart ohne Jahr, Seite 17 f.

4) Bezeichnungen für Häute mit zahlreichen Behandlungs- und Abzugsschäden (Abdecker = Schinder).

5) Brackhäute = Ausschußhäute.

6) Vgl. Verkaufsbedingungen der deutschen Häute- und Fellauktionen, Stuttgart ohne Jahr, Seite 18 ff.

In den Auktionslisten wird jedoch nicht die Anzahl der Fehler und Schäden ausgewiesen, sondern die Zahl der Häute und Felle, die mit solchen Fehlern behaftet sind. Die Schäden treten in unbestimmtem, beim Kauf nicht bekanntem Umfang auf. Lediglich die Engerlingsschäden sind auf acht begrenzt. Häute mit mehr als acht Engerlingsschäden zählen zu den "Schußhäuten". Sie werden gesondert ausgewiesen¹⁾.

Ferner werden nicht deklarierte Schäden, die der Käufer erst nach dem Kauf erkennt, wie folgt vergütet: "Für überhaupt nicht deklarierte Schäden tritt eine Erhöhung der Schadensvergütung um 50 % ein, sofern der reklamierte Betrag für die nicht deklarierten Schäden mindestens 1 % des Erstehungswertes des jeweiligen Loses ausmacht".²⁾

Die Preisbildung auf den westdeutschen Auktionen läßt hinsichtlich der Qualität zwei wichtige Merkmale erkennen:

E r s t e n s : Die verkaufende Genossenschaft nennt und gewährleistet mit der Angabe von Gattung, Provenienz und Gewichtsklasse keine bestimmte Qualität. Die Käufer **v e r m u t e n** lediglich auf Grund ihrer Erfahrungen, die sie mit Häuten dieser Kennzeichnung gemacht haben, eine bestimmte "Qualitätslage". Da sich aber nach dieser Kennzeichnung und nach der Wertschätzung der Käufer der Preis bildet, ist anzunehmen, daß die entstehenden Preisunterschiede den Qualitätsunterschieden nicht in jedem Fall entsprechen.

Z w e i t e n s : Weil die Zahl der Fehler und Schäden nicht genannt wird, sondern nur die Anzahl der mit Fehlern behafteten Häute, können zwischen der Qualitätsminderung und dem Preisnachlaß ähnliche Disproportionen wie im ersten Fall auftauchen.

1) Verkaufsbedingungen der deutschen Häute- und Fellauktionen, Stuttgart ohne Jahr, Seite 18 und Seite 20

2) Ebenda, Seite 20. Gemeint sind 50 % der Schadensvergütung für das **g e s a m t e** Los.

Neben den Auktionen versorgt der freie Handel die Lederindustrie mit Häuten und Fellen. Sein Marktanteil wird auf 20 % geschätzt. Er kennzeichnet die Qualität nach derselben Methode wie die Auktionen.

3) Preisbildung und Schadenvergütung nach handelsüblicher Kennzeichnung der Qualität auf den Weltmärkten

Die Qualitätsabstufungen der auf den Weltmärkten angebotenen Häute sind noch zahlreicher als in der Bundesrepublik, da Klima, Ernährung und Viehrasse in den vielen Häuteüberschußländern der Erde unterschiedlich sind. Die Schwierigkeiten, die mit den mannigfachen Eigenschaften der Rohstoffe auftauchen, sind dort am größten, wo der Bedarf nicht durch das Vorkommen des eigenen Landes gedeckt werden kann, sondern weitgehend auf den Import aus anderen Ländern angewiesen ist. Ein typisches Zuschußland ist auch die Bundesrepublik Deutschland. Nur etwa die Hälfte ihres Bedarfes kann aus dem inländischen Häutevorkommen befriedigt werden¹⁾. Nach der umstehenden Übersicht beträgt der Anteil des Einfuhrüberschusses an der Gesamtversorgung in den Jahren 1950 bis 1955 etwa 50 %.

1) Hoffmann errechnet für die Jahre 1925 und 1927 den Anteil der Eigenversorgung am Gesamtverbrauch nach exakter Methode mit 45 %. Vgl. Hoffmann, Hans: Das Rohstoffproblem der deutschen Lederindustrie, Dissertation Leipzig 1938, Seite 69.

Versorgung der westdeutschen Lederindustrie mit Häuten und Fellen¹⁾

Jahr	Inlandsanfall in 1000 to Salzgewicht	Einfuhrüberschuß in 1000 to Salzgewicht	Gesamtversorgung in 1000 to Salzgewicht	Verhältnis des Einfuhr- überschusses zur Gesamt- versorgung in %
1950	104,8	75,8	180,6	42,0
1951	89,4	86,7	176,1	49,2
1952	91,1	91,8	182,9	50,2
1953	102,2	98,2	200,4	49,0
1954	107,5	91,5	199,0	46,0
1955	101,4	117,8	219,2	53,7

1) Lederenquôte 1955/56, Gutachten über die wirtschaftliche Lage der Ledererzeugen-
den Industrie in der Bundesrepublik Deutschland 1956, erstellt von Curator
Treuhand Aktiengesellschaft, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt am Main,
als Manuskript vervielfältigt, Band I, Anlage 9. In den Werten sind nicht die
Lagerbestandsänderungen berücksichtigt.

Die USA haben sich zum größten Häutellieferanten der Bundesrepublik entwickelt.¹⁾ Früher war Argentinien das bedeutendste Häuteexportland der Welt und auch für Deutschland wichtigster Lieferant aus Übersee. Mit Uruguay und Paraguay exportierte es 1927 mehr Wildhäute als die übrigen Länder der Erde zusammen²⁾. Inzwischen hat aber Argentinien eine eigene Lederindustrie aufgebaut, so daß der Eigenbedarf an Rohstoffen gewachsen ist. Die Dollar-Liberalisierung im Jahre 1954 und die niedrigen Häutepreise in den USA veranlaßten Westdeutschland, seine Häutenachfrage von den La-Plata-Staaten nach den USA zu verschieben³⁾. Die folgende Tabelle zeigt, in welchem Umfang die Häutebezüge umgeschichtet wurden:

Die Einfuhr von Häuten und Fellen nach Herkunftsländern
in Millionen DM⁴⁾

	1950	1951	1952	1953	1954	1955
U S A	4,5	0,8	1,0	7,0	47,8	54,7
=====						
Argentinien	81,4	53,3	34,3	33,6	22,1	31,6
Brasilien	28,8	24,6	12,6	9,7	2,1	0,4
Uruguay	26,1	10,1	34,7	22,9	11,0	11,0
Summe	136,3	88,0	81,6	66,2	35,2	43,0
=====						

1) Vgl. Anlage 4a und b.

2) Vgl. Wenge, E.: Der Wildhäute- und Kipshandel, Berlin 1932, Seite 18.

3) Vgl. hierzu Gerber, Heinrich: Umschichtung in den Häutebezügen 1954, in: "Leder- und Häutemarkt", Spezialfachzeitschrift für die Lederindustrie, den Häute- und Ledergrößhandel, Frankfurt am Main 1955, 7. Jg., Nr. 2, Seite 19.

4) Quelle: Lederenquôte 1955/56, Gutachten über die wirtschaftliche Lage der ledererzeugenden Industrie in der Bundesrepublik Deutschland 1956, erstellt von Curator Treuhand Aktiengesellschaft, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt am Main, als Manuskript vervielfältigt, Band I, Anlage 12 (im Auszug). Vgl. auch Anlage 4a im Anhang dieser Arbeit.

Ähnlich wie in Europa werden die Häute auch in den Überseeländern von genossenschaftlichen Organisationen gesammelt und meist auf Auktionen zum Verkauf angeboten. Eine große Rolle spielt das Angebot der "Packhäuser" in Nord- und der Fleischfabriken in Südamerika, die große Häutemengen verkaufen oder versteigern. Daneben aber hat dort der private Handel eine größere Bedeutung als in Deutschland¹⁾. Die in diesen Ländern ansässigen Exportfirmen erhalten von den deutschen Importeuren, diese wieder von den einzelnen Lederbetrieben Kaufaufträge. Unmittelbare Geschäftsbeziehungen zwischen Ledererzeuger und ausländischem Exporteur kommen zwar vor, sind aber immer schon verhältnismäßig selten gewesen.²⁾

Bekannte ausländische Auktionsplätze, deren Tagespreise in der Fachpresse notiert werden, sind:

Paris	Buenos Aires
Zürich	Montevideo
Brüssel	Madras
Kopenhagen	Melbourne
London	Port Elisabeth (Südafrika)
Chikago	Kapstadt ³⁾
New York	

Eine den Auktionen ähnliche Funktion übt in Argentinien das Instituto Argentino de Promoción del Intercambio (IAPI) aus - ein staatliches Ausfuhramt, das das inländische Häuteangebot ausschreibt und nur jeweils die höchsten Gebote berücksichtigt⁴⁾.

1) Vgl. Kaul, August: Die Wildhaut im internationalen Handel und in der Lederfabrikation, 1. Teil: Die amerikanische Wildhaut, zweite, verbesserte Auflage, Bad Homburg-Gonzenheim 1920, Seite 52 ff.

2) Vgl. Mattheß, Herbert: Die deutsche ledererzeugende Industrie der Gegenwart, Dissertation Leipzig 1934, im Druck vervielfältigt, Seite 53.

3) Vgl. "Leder- und Häutemarkt", Spezialfachzeitschrift für die Lederindustrie, den Häute- und Ledergroßhandel, Frankfurt am Main, Jahrgänge von 1955 bis 1959.

4) Vgl. Mehmke, Klaus: Der Preis als Ordner der Lederwirtschaft, Dissertation Tübingen 1953, Seite 34.

Hauptplatz des deutschen Häuteimports ist Hamburg. Etwa 80 % der deutschen Häuteeinfuhr werden dort umgesetzt. Die Importeure liefern die Ware weiter an die Händler, die in direkter Verbindung mit den Lederfabriken stehen¹⁾.

Die Qualitätskennzeichnung ist von Land zu Land verschieden; Gattungen, Gewichtsklassen und Provenienzen werden anders abgegrenzt als in Deutschland. Als "Provenienz" gelten sogar oft Art und Ort der Konservierungsanstalt, wobei das Herkunftsgebiet der Häute ungenannt bleibt. Dennoch können die Einkäufer auf Grund ihrer Erfahrungen die unterschiedlich bezeichneten Häutequalitäten untereinander vergleichen. Mattheß²⁾ spricht sogar von der "Herausbildung international bekannter Handelsklassen", die - wie hinzuzufügen wäre - jedoch nicht in allen Ausfuhrgebieten e i n h e i t l i c h gekennzeichnet werden. Die Häuteeinkäufer haben sich aber längst an sie gewöhnt, vermuten auf Grund der Bezeichnung eine bestimmte Qualität der Ware und beurteilen den Häutepreis im Qualitäts-Preisvergleich aller Provenienzen. Auch die Funktionsfähigkeit der Häutebörse in New York setzte derartige Handelsklassen voraus³⁾. Allerdings sind die Umsätze klein, da die Häute und Felle wegen der unterschiedlichen Qualität nur in geringem Maße fungibel sind⁴⁾.

-
- 1) Vgl. Hoffmann, Hans: Das Rohstoffproblem der deutschen Lederindustrie, Dissertation Leipzig 1938, Seite 43.
 - 2) Mattheß, Herbert: Die deutsche ledererzeugende Industrie der Gegenwart, Dissertation Leipzig 1934, im Druck vervielfältigt, Seite 54.
 - 3) Wanner berichtet ausführlich über die Arbeitsweise der New Yorker Häutebörse und die dort üblichen Häutetermingeschäfte. Vgl. Wanner, Gerhard: Die deutsche Lederindustrie im Wechsel der Wirtschaftssysteme, Dissertation Freiburg 1953, als Manuskript vervielfältigt, Seite 63 ff.
 - 4) Vgl. Mattheß, Herbert: Die deutsche ledererzeugende Industrie der Gegenwart, Dissertation Leipzig 1934, im Druck vervielfältigt, Seite 54.

Heute ist diese Börse insbesondere wegen der Termingeschäfte bedeutsam, die die Häuteeinkäufer gerne in Zeiten schwankender Preise zum Ausgleich der Risiken abschließen.

In Anlage 5a, b, c sind als Beispiele die Klassifikationsmerkmale einiger bedeutender Exportländer erläutert worden. Ich skizziere sie an dieser Stelle nur in ihren Grundzügen:

Argentinien (vgl. Anlage 5a)

Der argentinische Häutehandel unterscheidet nach der Konservierungsart trockene und gesalzene Häute. Beide Konservierungsarten sollen den Häuten Feuchtigkeit entziehen, damit den Fäulnisbakterien die Lebensgrundlage genommen wird. Im anderen Falle würde das Fasergefüge der Haut schnell zerfallen.

Im Verlaufe der Zeit haben sich mit der Bezeichnung bestimmte Qualitätsvorstellungen verbunden, die sogar Vertragsinhalt in der Form eines konkret bezeichneten Qualitätssortiments sind. Bei getrockneten Häuten sind die Anteile der fehlerfreien (Sanos) und der mit Fehlern behafteten Häute (Desechos) an dem Gesamtlos vorgeschrieben. Sind die Fehler größer oder zahlreicher, als die Bedingungen erlauben, so werden die fehlerhaften Häute in die Gruppe der minderwertigen "Inversibles" aussortiert und als besondere Posten zu herabgesetzten Preisen gehandelt. Finden sich jedoch solche Häute, deren Fehler und Schäden über das vorgeschriebene Maß hinausgehen, unter den "Sanos" oder "Desechos", so werden sie nach bestimmten Sätzen vergütet.

Wenn auch die Fehler und Schäden im internationalen Handel klar gekennzeichnet werden, so bleiben dennoch andere Eigenschaften, z.B. Festigkeit und Geschmeidigkeit der Haut, unbezeichnet. Sie werden lediglich durch die Angabe der Gattung und Provenienz, ähnlich wie auf

den westdeutschen Auktionen, angedeutet.

Auch bei den argentinischen Häuten und Fellen wird als Provenienz das Herkunftsgebiet genannt (Das ist durchaus nicht so selbstverständlich, wie es nach dem Ausdruck "Provenienz" scheint.¹⁾). Darüber hinaus ist die Schlacht- oder Konservierungsanstalt angeführt. Danach können die Einkäufer auf die Qualität der Schlachtung und der Konservierung schließen. Auch ein Vermerk über die landschaftliche Eigenart, z.B. ob die Haut von Höhenvieh oder von Vieh aus Sumpfgebieten stammt, dient als Qualitäts-hinweis. Diese Art der Kennzeichnung läßt zwar Schlüsse auf die Qualität der Haut zu, garantiert diese Qualität jedoch nicht. Der Einkäufer, der Häute erwirbt, kann sich nur auf seine Erfahrungen verlassen, indem er die Qualität der Haut aus der Kennzeichnung ableitet. Bedeutende und traditionsreiche Handelsfirmen haben diese Erfahrungen in Handbüchern niedergelegt²⁾.

Brasilien (vgl. Anlage 5b)

Die Haut des brasilianischen Viehs wird in besonderem Maße durch Schädlingsinsekten entwertet. Der Norden Brasiliens ist mit Zecken und Dasseln vollkommen verseucht. Die Häutequalitäten sind deshalb - je nach Provenienz: Nord- oder Süd-, hoch gelegene oder sumpfige Gebiete - sehr unterschiedlich³⁾. Die in Brasilien gehandelten Häute- und Fellarten werden nach Art und Qualität ähnlich wie in Argentinien gekennzeichnet. Lediglich die einzelnen Provenienzen sind nach eng umgrenzten Gebieten gegliedert. Diese Art der Kennzeichnung ist genau und gewährleistet, daß Qualität und Preis einander eher, als es bei der argentinischen Kennzeichnung der Fall ist, entsprechen.

1) Vgl. Seite 72.

2) Vgl. Handbuch über Wildhäute und Felle, herausgegeben von der Firma: Allgemeine Land- und Seetransportgesellschaft, Hermann Ludwig, Hamburg ohne Jahr. Die aus der Kennzeichnung ableitbaren Qualitätsmerkmale sind: Behandlung, Abzug, Konservierung, Kraft, Stellung und Engerlingsschäden.

3) Vgl. ebenda, Seite 101.

U S A (vgl. Anlage 5c)

In den USA werden die Häute nach der Qualität des Abzugs und der Behandlung sortiert. Andere Qualitätsmerkmale, z.B. Rasse und Herkunft, werden nicht gekennzeichnet. Nur Art und Ort des Schlachthauses sind angegeben. Die als "Big Packer-Häute" benannten Rohstoffe sind oft aus dem ganzen Lande gesammelt, so daß die Häuteeinkäufer nicht nach der Rasse des Viehs oder nach sonstigen Merkmalen auf die Häutequalität schließen können. Bei den "Small Packer"-, "City"-, "Country"- und "Renderer"-Häuten ist jedoch damit zu rechnen, daß das Vieh aus der Gegend des Schlachtungsortes stammt¹⁾.

In den USA finden sich dieselben Rinderrassen wie in Europa, jedoch treten Engerlingsschäden, vor allem in der Zeit von Februar bis April, viel zahlreicher als in Europa auf²⁾.

c. Qualitätsrisiko und Reklamationsmöglichkeit

Wie die Beispiele gezeigt haben, lassen sich die unterschiedlichen Häuteigenschaften im Handel nicht genau kennzeichnen. Es haben sich internationale Vertragsbedingungen herausgebildet, die die größten Wagnisse bei Fehlern und Schäden ausschalten, obwohl auch hier, wie gezeigt wurde, ein gewisser Spielraum offenbleibt (Beispiel: Nicht die Zahl der Fehler, sondern die Zahl der Häute, die mit Fehlern in unbestimmter Höhe behaftet sind, wird bekanntgegeben). Daneben aber werden die zahlreichen strukturellen Hauteigenschaften nur durch die Angabe von Gattung, Provenienz und Gewichtsklasse angedeutet. Der Einkäufer kann deshalb diese Seite der Hautqualität nur auf Grund seiner Erfahrungen schätzen.

1) Vgl. Handbuch über Wildhäute und Felle, herausgegeben von der Firma: Allgemeine Land- und Seetransportgesellschaft, Hermann Ludwig, Hamburg ohne Jahr, Seite 139.

2) Vgl. ebenda, Seite 139.

Aus diesen Tatsachen folgt: Nicht "Qualitäten" werden gehandelt, sondern Häute und Felle bestimmter Gattung, Gewichtsklasse und Provenienz, denen die Käufer bestimmte Qualitätseigenschaften zuschreiben. Die Kennzeichnung der Fehler und Schäden stellt zwar eine Spezifikation der Qualität dar, betrifft aber nur einen Teil ihrer möglichen Ausgestaltungen. Deshalb bilden sich Preisunterschiede nur in dem Maße, wie Qualitätsunterschiede in der handelsüblichen Kennzeichnung ausgedrückt werden. Folglich erhält eine Lederfabrik in extremen Fällen für den gleichen Preis Häute und Felle unterschiedlicher Qualität oder für unterschiedliche Preise qualitativ gleichartiges Häutematerial. Das Risiko der Rohstoffqualität hat somit seinen Ursprung in den beschränkten Möglichkeiten der handelsüblichen Qualitätskennzeichnung.

Welche Möglichkeiten bestehen, das Risiko der Qualität einzuschränken? Nach den vertraglichen Bedingungen soll die Ware von guter durchschnittlicher Qualität der Marke oder der Beschreibung sein. Jede Minderwertigkeit ist zu vergüten¹⁾. Das gilt in Ausnahmefällen auch dann, wenn zusätzliche Schäden während des Produktionsprozesses festgestellt werden, die an der Rohhaut nicht zu erkennen waren²⁾. Reklamationen sind aber nur dann möglich, wenn es sich um schwere Schäden handelt. Außerdem kann durch Reklamationen grundsätzlich nur ein Anspruch auf Minderung des Kaufpreises geltend gemacht werden. Wandlung ist auch möglich, jedoch nur, wenn Gattung und

1) Vgl. Lange, Carl: Häutemarkt, in: "Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, 3., völlig neu bearbeitete Auflage, Stuttgart 1958, Band II, Spalte 2.670. Ferner vgl. Verkaufsbedingungen der deutschen Häute- und Fellauktionen, Stuttgart ohne Jahr, Seite 21 ff.

2) Vgl. ebenda, Seite 22.

Gewichtsklasse des gekauften Häuteloses nicht mit der Deklaration übereinstimmen und wenn sich in einem Los, das als unbeschädigte Ware gekennzeichnet ist, mehr als 10 % beschädigte Häute befinden¹⁾.

Die Lederfabriken müssen deshalb die Qualität der eingekauften Häuteposten ständig kontrollieren²⁾. Es gibt Firmen, die eine ganze Abteilung nur für Reklamationen beschäftigen. Allerdings können "strukturelle" Qualitätsabweichungen nicht reklamiert werden, da derartige Merkmale nicht gekennzeichnet und deshalb auch nicht vertraglich zugesichert sind. Dieser Umstand schränkt den Wert

1) Vgl. Verkaufsbedingungen der deutschen Häute- und Fellauktionen, Stuttgart ohne Jahr, Seite 23 f.

2) Eine besondere Form der statistischen Qualitätskontrolle in Industriebetrieben ist das von Abraham Wald entwickelte Sequentialtestverfahren (in deutscher Sprache erläutert von Menges, G.: Das Sequentialtestverfahren, insbesondere seine betriebswirtschaftliche Anwendung, in: "Zeitschrift für Betriebswirtschaft", 28 Jg., Wiesbaden 1958, Seite 75 ff.).

Dieses Verfahren zeigt, ob und wie weit die geforderte Qualität tatsächlich vorhanden ist. Die Zahl der Stichproben hängt von dem Ergebnis der ersten Beobachtungen ab. Schon bei diesen können die Prüfer einen so hohen Grad der Wahrscheinlichkeit in bezug auf die Qualität der ganzen Sendung erzielen, daß weitere Prüfungen überflüssig sind. Es kann somit schon nach wenigen Stichproben über Annahme oder Ablehnung des ganzen Postens entschieden werden.

Leider läßt sich aber dieses Verfahren in Lederbetrieben nicht anwenden, da sich die Möglichkeit der Wandlung eines Häutekaufvertrages nur auf die tatsächlich beschädigte Ware, nicht auf den ganzen Häuteposten bezieht.

Allerdings ließe sich dieses Verfahren bei Inlandware vor dem Kauf anwenden. Den Kaufinteressenten steht das Recht zu, die Ware in den zwei Tagen vor der Auktion am Lagerort zu besichtigen und in Stichproben zu prüfen (vgl. Seite 62). Jedoch ist das technisch schwer durchzuführen, da die Einkäufer dann vor der Auktion alle z.T. weit auseinanderliegenden Häuteverwertungen, die an der Auktion teilnehmen, besuchen und alle Lose prüfen müßten. Wenn sie dagegen eine Auswahl treffen, sind sie nicht sicher, daß sie auf die von ihnen geprüften Lose auch bei der Versteigerung den Zuschlag erhalten. Ihre Stichproben wären dann überflüssig.

der Qualitätskennzeichnung und der Reklamationsmöglichkeit erheblich ein. Das Qualitätsrisiko, das die Lederfabriken zu tragen haben, ist deshalb groß. Die Lederbetriebe können das Risiko der Häutequalität nur einschränken, indem sie Erfahrungen sammeln und sie beim Häuteeinkauf umsichtig verwerten. Sie kaufen dann nur die Häutegattungen derjenigen Provenienzen, deren Qualität bekannt und deren Preiswürdigkeit deshalb vor dem Kauf feststellbar ist.

3. Lederqualität und Lederpreis

a. Lederqualität

1) Merkmale der Lederqualität

Soll der Einfluß der Rohstoffqualität auf den Erfolg ermittelt werden, so sind auch Lederqualität und Lederpreis in die Untersuchung einzubeziehen. Denn die Lederqualität hängt weitgehend von der Rohstoffqualität und der Lederpreis zu einem Teil von der Lederqualität ab. Das Ausmaß dieser "Abhängigkeiten" beeinflußt den Erfolg.

Die Anforderungen, die der Käufer an die Qualität des fertigen Leders stellt, sind je nach Verwendungszweck verschieden:

Während bei Schuh-Oberleder oder Bekleidungsleder Schönheit der Oberfläche und Geschmeidigkeit wichtige Merkmale der Qualität sind, müssen andere Lederarten besonders fest und zäh in der Struktur sein: Eigenschaften, die z.B. vom Unterleder und von den meisten technischen Ledern gefordert werden.

In allen Fällen aber soll das Leder auf der Narben- und Fleischseite möglichst unbeschädigt sein.

Diese Qualitätsmerkmale des Leders sind überwiegend rohstoffbedingt. Je nach dem Verwendungszweck beurteilen die Käufer die Eigenschaften Festigkeit, Geschmeidigkeit und Schönheit unterschiedlich - ein Umstand, der sich auch

im Preis niederschlägt. Andere Qualitätsmerkmale bestehen in Eigenschaften, die sich im Produktionsprozeß gebildet haben, demnach also fabrikationsbedingt sind.

Schöpel¹⁾ nennt folgende Kriterien für die Güte und Brauchbarkeit des fertigen Leders:

Ä u ß e r e B e s c h a f f e n h e i t :

Das Leder soll "gut" aussehen, auf der Narbenseite einwandfrei enthaart sein und auf der Fleischseite keine losen Fasern aufweisen. Gefärbte Leder sollen in der Farbe ein gleichmäßiges Aussehen haben.

G e r b u n g :

Das Leder muß in seiner ganzen Dicke gleichmäßig durchgegerbt sein, da die nicht gegerbten Teile der Haut schnell einem Fäulnisprozeß anheimfallen.

F e t t u n g :

Das Leder darf nicht zu fetthaltig sein; denn wenn das Fett an die Oberfläche dringt, können die Folgen für den Gebrauchszweck des Leders nachteilig sein.

G r i f f , E l a s t i z i t ä t u n d F e s t i g - k e i t :

Abgesehen vom Unterleder, das hart und fest sein soll, müssen sich alle übrigen Lederarten vollständig umbiegen lassen, ohne daß der geringste Bruch auftritt. Das Leder muß für die Weiterverarbeitung eine elastische Festigkeit haben. Der Narben soll haltbar sein und darf bei Druck- und Ziehproben nicht zerplatzen.

F a r b e c h t h e i t :

Die gefärbten Leder sollen farbecht sein, d.h. sie dürfen bei Lichteinwirkung, bei trockener und feuchter Reibung oder beim Waschen keine Farbe abgeben oder gar die Farbe verändern.

Der Gerber untersucht das Leder mit Hilfe chemischer und physikalischer Methoden, um die besondere Eignung für den jeweiligen Verwendungszweck zu prüfen. Mit chemischen

1) Vgl. Schöpel, Heinz: Lederkunde, 2., neubearbeitete Auflage, Stuttgart 1957, Seite 105 ff.
Vgl. ferner Gnam, Hellmut: Fachbuch für die Lederindustrie, vierte, ergänzte Auflage, Stuttgart 1950, Seite 461.

Prüfmethoden werden der Wasser- und Mineralstoffgehalt, die Hautsubstanz, der Gehalt an schädlicher Säure oder Alkali ermittelt. Auf physikalischem Wege prüft der Gerber Zugfestigkeit und Dehnung, Stichausreiß- und Weiterreißfestigkeit, Wasseraufnahmevermögen, Luft- und Wasserdampf-Durchlässigkeit.

2) Bestimmungsgründe der Lederqualität

Die Lederqualität kann rohstoff- und fabrikationsbedingt sein¹⁾: Leder entsteht aus Rohhaut. Deshalb prägen die Eigenschaften der Rohhaut auch letztlich die Qualität des fertigen Leders²⁾. Insbesondere hängen die Ledereigenschaften vom Fasergefüge ab. "Die Stärke der Faserbündel, ihre Art der Verwebung und Verflechtung, der Grad ihrer Auflockerung, die Größe der die einzelnen Bündel trennenden Zwischenräume und damit die Faserdichte - die Art ihres Verlaufs zwischen Unter- und Oberseite des Leders sind Faktoren, welche die Gesamteigenschaften des Leders mehr oder weniger beeinflussen".³⁾

Diese Faktoren der Lederqualität sind als rohstoffbedingt zu erkennen. Manchmal ist das jedoch nicht leicht, da z.B. Festigkeit und Dehnbarkeit des Fasergefüges auch Funktionen des Gerbens sein können⁴⁾. Der Gerber vermag allerdings aus den in der Struktur der Rohstoffe liegenden Qualitätseigenschaften, und zwar nur aus diesen, nicht

1) Vgl. Gnamm, Hellmut: Fachbuch für die Lederindustrie, vierte, ergänzte Auflage, Stuttgart 1950, Seite 461. Ferner vgl. Leisner, Harald: Deutschlands Lederproduktion und Versorgung mit Rohstoffen der Lederindustrie, Krefeld 1937, Seite 3.

2) Vgl. Gnamm, Hellmut: Fachbuch für die Lederindustrie, vierte, ergänzte Auflage, Stuttgart 1950, Seite 461.

3) Ebenda, Seite 461.

4) Vgl. Herfeld, Hans: Grundlagen der Lederherstellung, Dresden und Leipzig 1950, Seite 485.

mehr herauszuholen |, als in ihnen - wenn auch latent - von Natur aus vorhanden ist. Dagegen kann der Gerber die Qualität des Rohstoffes durch fehlerhafte Bearbeitung mindern. Die Möglichkeiten, in der Wasserwerkstatt, während der Gerbung und in der Zurichtung Fehler zu machen, sind, wie die Fachliteratur zeigt¹⁾, sehr mannigfaltig. Erwähnt seien an dieser Stelle nur stichwortartig:

Flecken von Gerbstoffen, Öl, Kalk, Eisen, Schleim, Schimmel, Chrom, Fett, Salz. Ungleichmäßige Färbung, Abfärben, loser Narben, gezogener Narben, brüchiger Narben, brüchiges Fasergefüge, blechiges Leder.

Erfahrene Fachleute können die Ursachen der Lederqualität - ob rohstoff- oder fabrikationsbedingt - meist leicht erkennen, wenn sie das aus der Produktion kommende Leder im Fertigfabrikatelager nach Qualitäten sortieren. Zumindest bei Qualitäten, die sich nach der Bearbeitung als geringwertig erweisen, sollte auf der Partie-Begleitkarte der Vermerk "rohstoff- oder fabrikationsbedingt" stehen; denn diese Feststellung ist für die statistische Untersuchung der Rohstoffeinflüsse auf den Erfolg wichtig.

Während des Fabrikationsprozesses können jedoch Mängel an der Oberfläche der Haut beseitigt werden. Der Gerber schleift z.B. bei starken Rohhautfehlern die Narbenschicht ab, verklebt die oberen Faserenden des Leders mit einer Binder-Filmschicht (aus Plastikfarben, z.B. Polymerisatbinder- und Kollodiumfarben) und richtet in der Bügleinrichtung das Leder so hochwertig zu, daß die Rohhautfehler nahezu unsichtbar werden. Auch kann er Glanz, Glätte und Geschmeidigkeit des Leders - Eigenschaften, die den Handelswert des Leders steigern - mit bestimmten Appreturen (zusammengestellt aus Mineralstoffen, Harz,

1) Vgl. Gnamm, Hellmut: Fachbuch für die Lederindustrie, vierte, ergänzte Auflage, Stuttgart 1950, Seite 480 ff. Ferner vgl. Herfeld, Hans: Grundlagen der Lederherstellung, Dresden und Leipzig 1950, Seite 461 ff.

Wachs, Schleim- und Eiweißstoffen) erhöhen und das Leder gegen äußere Einflüsse beständig machen¹⁾. Auf diese Weise tragen die chemischen und mechanischen Bearbeitungsmethoden in - wenn auch beschränktem - Umfang dazu bei, eine geringwertige Rohstoffqualität in eine gehobene Lederqualität umzuwandeln.

Jetzt aber taucht eine Frage auf, die die Untersuchung erschwert: Durch diese Arbeiten erhöhen sich die Fertigungskosten. Darüber hinaus wird die Lederqualität und damit der Lederpreis verändert. Es entsteht ein Erfolgsbild, das nicht allein von der Rohstoffqualität beeinflusst ist. Es ist deshalb zu prüfen, wie weit diese Einflüsse, die die Untersuchung der Qualitätseinwirkungen auf den Erfolg stören, ausgeschaltet werden können.

3) Kennzeichnung der Lederqualität

Chemische und mechanische Bearbeitungsmethoden in der Fabrikation vereinheitlichen zum Teil die zahlreichen Qualitätseigenschaften der Rohstoffe. Dennoch zeigt auch das fertige Leder im Aussehen und in der Struktur noch viele Qualitätsunterschiede. Jedoch spielen sie im Hinblick auf den Verwendungszweck keine große Rolle, obwohl die Kunden der Lederindustrie oft nur geringfügige Mängel zu einem starken Druck auf den Preis ausnutzen²⁾. Alle Qualitätsunterschiede des Fertigproduktes "Leder" zu kennzeichnen, ist wegen ihrer Vielfältigkeit nicht

-
- 1) Die chemischen und mechanischen Möglichkeiten des Gerbers, die Rohstoffqualität im Produktionsprozeß zu beeinflussen, sind bei Gnam ausführlich behandelt. Vgl. Gnam, Hellmut: Fachbuch für die Lederindustrie, vierte, ergänzte Auflage, Stuttgart 1950, Seite 320 ff.
 - 2) Vgl. Die Gefahr übertriebener Sortimentsansprüche (ohne Verfasserangabe) in: "Leder- und Häutemarkt", Spezialfachzeitschrift für die Lederindustrie, den Häute- und Ledergroßhandel, Frankfurt am Main 1957, Nr. 49, Seite 391.

möglich. Dennoch muß die Lederqualität gekennzeichnet sein; denn den qualitätsbedingten Kostenunterschieden sollen auch entsprechende Preisunterschiede gegenüberstehen. Ebenso braucht der Kunde eine derartige Leder-sortierung, da er bewußt bestimmte Qualitäten kauft, dafür einen bestimmten Preis zahlt und einen bestimmten Verwendungszweck hat. Die Lederbetriebe bilden deshalb nach Maßgabe der oben erläuterten Merkmale Qualitätsgruppen, die sogenannten "Sortimente". Ihre Zahl wird auf fünf bis acht begrenzt. Die Bezeichnung der Sortimente ist in den einzelnen Werken durchaus verschieden, z.B.:

I, II, III, IV, V, VI oder
A, B, C, D, E, F, G.

I oder A benennen die beste und wertvollste, die nachfolgenden Zahlen oder Buchstaben eine in der Reihenfolge von Stufe zu Stufe absinkende Qualität.

Mit diesen Kennzeichnungsmethoden werden also die vielen Qualitätsunterschiede im fertigen Leder in einigen wenigen "Sortimenten" zusammengefaßt. Innerhalb eines einzelnen "Sortiments" finden sich deshalb noch Qualitätsunterschiede, die nicht mehr gekennzeichnet sind. Diese Tatsache beeinflußt, wenn auch in nur geringem Maße, das Qualitäts-Preis-Verhältnis und damit mittelbar den Erfolg.

b. Lederpreis

1) Lederpreis, Lederangebot und -nachfrage

Die Preisbildung auf dem Ledermarkt wird in Abschnitt III C. systematisch untersucht. Dabei zeigt sich: Die Qualität des Leders ist nur einer unter den vielen Bestimmungsgründen des Lederpreises. Allerdings verändern die anderen, nicht mit der Qualität zusammenhängenden Einflüsse, d.h. die wechselnden Angebots- und Nachfrageverhältnisse, das Preisniveau in stärkerem Maße als die qualitätsbedingte Preisstruktur. Denn viele Lederbetriebe

bemühen sich, bei schwankenden Preisen die qualitätsbedingten Preisrelationen durch ein System von Äquivalenzziffern für die einzelnen Sortimente konstant zu halten. Die Ledererzeuger müssen jedoch manchmal bei geringwertigen Sortimenten gerade dann Preiszugeständnisse machen, wenn sich die Lederpreise konjunkturell stark bewegen¹⁾. In einem solchen Fall verschieben sich auch die Abstände der einzelnen Sortimentspreise.

Derartige Preiseinflüsse haben mit der ursprünglichen Qualität-Preis-Beziehung nichts zu tun; sie verzerren diese Beziehung lediglich. Soll aber der Qualitätseinfluß auf den Erfolg, gesondert von allen Nebenerscheinungen, untersucht werden, so sind die nicht qualitätsbedingten Einflüsse auszuschalten.

2) Lederpreis und Qualität

Die Lederpreisunterschiede werden nicht allein durch Unterschiede der Qualität und durch die Kalkulationsergebnisse der Anbieter, sondern auch durch die Werteinschätzung der einzelnen Qualitäten seitens der Lederverarbeiter bestimmt. Welche der beiden Seiten den größeren Einfluß ausübt, ist schwer zu klären. Lederbetriebe, die den Preis und ebenso die Preisunterschiede nicht aktiv beeinflussen können, müssen die Sortimentspreise, die sich am Markt bilden, zumindest ständig durch Nachkalkulationen daraufhin prüfen, ob sie unter Berücksichtigung des durchschnittlichen Sortimentsanfalls, der im wesentlichen durch die Qualitäten der eingekauften Häute und Felle bestimmt wird, und hinsichtlich der Rohstoffpreise und Fabrikationskosten aus der Sicht des Lederbetriebes vertretbar sind.

Hierzu ein Beispiel:

Eine Partie von Rindshäuten, Gewichtsklasse 25/29,5 kg,

1) Vgl. z.B. die Hausse im Jahre 1959, Seite 173 ff.

wiegt 2.000 kg. Ihr Einstandswert beträgt 4000 DM. Es wird bei dieser Gewichtsklasse mit einem Durchschnittsrendement von 1,9 qfs gerechnet, d.h. die aus den eingearbeiteten Häuten erzeugte Lederfläche beträgt (2000 x 1,9 qfs) 3.800 qfs.¹⁾ An sonstigen Materialeinsatz-, Fertigungs-, Verwaltungs- und Vertriebskosten werden für jede Partie einheitlich, sofern nicht besondere Kosten für Nachbearbeitung und Zurichtung anfallen, 2.900 DM ermittelt. Das heißt 3.800 qfs Fertigleder müssen einen Erlös von mindestens (4000 + 2.900) 6.900 DM erzielen, also 1,82 DM je qfs. Zur Qualitätsabstufung der Fertigleder wurden verschiedene Sortimente gebildet und mit A, B, C, D, E bezeichnet. Die Qualitäten der eingearbeiteten Häute verteilen sich durchschnittlich auf die einzelnen Sortimente wie folgt:

Sortiment	Verteilung in %	demnach Fläche in qfs
A	5	190
B	10	380
C	40	1.520
D	30	1.140
E	15	570
Summe	100	3.800

Der Kalkulator multipliziert die einzelnen Sortimentsmengen mit den jeweiligen Marktpreisen und prüft, ob mit dem Gesamterlös die Kosten in Höhe von 6.900 DM vergütet werden:

Sortiment	Verteilung %	Fläche qfs	Preis je qfs DM	Erlöse (DM)
A	5	190	2,50	475,--
B	10	380	2,10	798,--
C	40	1.520	1,90	2.888,--
D	30	1.140	1,70	1.938,--
E	15	570	1,50	855,--
Summe	100	3.800		6.954,--

Bei dieser Qualitätsverteilung decken also die Erlöse die

1) 1 Quadratfuß (Abkürzung qfs) = 9,29028 dm².

Kosten des Lederbetriebes.¹⁾ Stellt der Kalkulator jedoch in anderen Fällen fest, daß die Preise nicht ausreichen, bei gegebenem, vom Lederbetrieb unbeeinflussbarem Qualitätsanfall der Rohstoffe die Kosten zu decken, so wird er höhere Preise als bisher für die Sortimente verlangen müssen, bei deren Kauf der Kunde am ehesten nachzugeben bereit ist, also bei den am meisten nachgefragten Sortimenten. Allerdings wird der einzelne Lederbetrieb damit nur Erfolg haben, wenn seine Kalkulationsergebnisse nicht zu weit von denen anderer Lederbetriebe abweichen - mit anderen Worten: wenn die Käufer auf eine geschlossene Front der Lederbetriebe in der Sortimentspreisfrage stoßen. Hierbei spielen jedoch noch andere Faktoren eine Rolle.²⁾ Die Lederpreise können heute nicht mehr als ein Kalkulationsergebnis der Anbieter allein betrachtet werden.

Es zeigt sich in letzter Zeit eine Form des Preisdruckes, die nicht die Preise, sondern die betriebliche Qualitätssortierung verändert:

In Oberlederbetrieben hat sich die "Direktübernahme ab Werk" als Verkaufsform durchgesetzt. Die Einkäufer der

-
- 1) Die durchschnittliche Qualitätsverteilung der Rohstoffe ist auch entscheidend für die Mengenplanung der Einkaufsabteilung. Liegen z.B. Aufträge für 10.000 qfs Leder, Sortiment A und B, vor, so müssen bei einem 15 %igen Anfall der Sortimente A und B (vgl. erste Tabelle auf Seite 82) Rohstoffe von etwa 6,7facher Menge beschafft werden, also 67.000 qfs oder, je nach Rendement, 34.000 bis 36.000 kg Rohhäute. Vgl. hierzu auch Munz, Max: Beschaffung und Beschaffungsplanung im Industriebetrieb, Dissertation Mainz 1957, Seite 82 f. Munz stellt ähnliche Überlegungen bei der Berücksichtigung der Ausschuß- und Abfallquoten an.
 - 2) Vgl. die hier nicht im einzelnen wiedergegebenen Ausführungen über die Faktoren der Lederpreisbewegungen auf Seite 165 ff.

Schuhindustrie erscheinen im Fertigfabrikatelager der Lederfabrik und untersuchen die Ledermengen auf ihre Qualität hin. Sie nutzen die schwache Marktposition der meisten Lederfabriken aus, indem sie "die Sortimente drücken", d.h. indem sie z.B. die in Sortiment B vorsortierten Leder in Sortiment C einstufen und dafür auch einen entsprechend geringen Preis zahlen. Dies ist nur möglich, weil, wie oben erläutert, die Qualitätsmerkmale so zahlreich sind und nur auf Grund einer Durchschnittsbewertung einer bestimmten Sortimentsgruppe zugeordnet werden können. Die Sortimentsansprüche der Schuhindustrie, die die Lederhersteller, gemessen an den tatsächlichen Verwendungszwecken des Leders, mitunter als übertrieben und ungerechtfertigt empfinden, verwischen die Maßstäbe und bringen auch die errechneten Kalkulationsergebnisse in Unordnung¹⁾.

Darüber hinaus entsteht eine andere Disproportion zwischen Qualität und Preis:

Die Lederbetriebe stufen die zahlreichen Lederqualitäten in nur wenige Sortimente ein. Da aber für das gesamte Sortiment nur ein Preis gilt, werden die Qualitätsunterschiede innerhalb eines Sortiments nicht im Preis berücksichtigt. Diese Tatsache beeinflusst den Erfolg des Unternehmens, jedoch nur in dem Maße, wie sich die Durchschnittsqualität je Sortiment nach oben oder unten verschiebt.

B. Untersuchungsmethoden

1. Prämissen

Die Untersuchung der Qualitätseinflüsse auf den Erfolg

1) Vgl. Die Gefahr übertriebener Sortimentsansprüche (ohne Verfasserangabe) in: "Leder- und Häutemarkt", Spezialfachzeitschrift für die Lederindustrie, den Häute- und Ledergroßhandel, Frankfurt am Main 1957, Nr. 49, Seite 391.

erfordert eine statistische Masse, die so groß ist, daß sie typische Erscheinungen kennzeichnen kann. Eine Masse dieses Umfanges fällt aber nicht bei großen, erst recht nicht bei kleinen Lederbetrieben in einem **Z e i t - p u n k t** an. Vielmehr müssen die Betriebsstatistiker das notwendige Zahlenmaterial innerhalb eines mehrere Monate umfassenden **Z e i t r a u m e s** sammeln, ständig erweitern und ergänzen.

In dieser Zeitspanne können sich viele Faktoren, die auf Kosten und Preis einwirken, verändern. Der Faktor "Zeit" vermehrt damit die ohnehin zahlreichen Erfolgseinflüsse. Deshalb soll das in einem Zeitraum gesammelte statistische Zahlenmaterial mit besonderer Sorgfalt von Einflüssen, die nicht mit der Rohstoffqualität zusammenhängen, bereinigt werden.

Der Zeitraum der Untersuchung darf nicht zu weit gefaßt sein, denn einer der qualitätsbestimmenden Faktoren ist die Schlachtungszeit. Die Qualität unterliegt saisonalen Schwankungen, die auch den Preis beeinflussen (Winterhäute erzielen niedrigere Preise als Sommerhäute¹⁾). Nur Häute der gleichen Saison haben die gleiche Qualität und sind deshalb auch nur miteinander vergleichbar. Bei der Untersuchung ist also darauf zu achten, daß unter einer Provenienz nicht Winter- und Sommerhäute zusammengefaßt werden.

a. Rohstoffeinstandspreis

1) Beschaffungsnebenkosten

Zum Einstandswert der Rohstoffe gehören außer dem Einkaufspreis auch alle Beschaffungsnebenkosten²⁾. Die Höhe

1) Vgl. hierzu die Ausführungen auf Seite 149 f.

2) Vgl. Beste, Theodor: Beschaffungskalkulation, in "Handwörterbuch der Betriebswirtschaft", 3., völlig neu bearbeitete Auflage, Stuttgart 1956, Band I, Spalte 679.

dieser Nebenkosten hängt zwar in einigen Fällen von der Höhe der Rohstoffkosten ab, ist aber nicht im gleichen Maße Ausdruck der Rohstoffqualität.

Es taucht die Frage auf, nach welchem Kriterium der Betriebsstatistiker entscheiden soll, ob diese Kosten mit der Qualität zusammenhängen oder nicht. Auch hier bestimmt der Zweck die Methode: Der Lederfabrikant muß wissen, wieviel diese oder jene Häutequalität kostet und welchen Gewinn sie ihm bringt. Wie gezeigt wurde, kauft er aber keine "Qualitäten", sondern Häuteposten, die nach bestimmten Merkmalen (Gattung, Gewichtsklasse, Provenienz, Fehler und Schäden) gekennzeichnet sind.¹⁾ Deshalb soll in den folgenden Untersuchungen das verarbeitete Häutematerial nicht nach Qualitäten, sondern nach Merkmalen geordnet werden, die zwar Ausdruck der Qualität sein sollen, es aber nicht immer sind.²⁾ So kann die Frage, welche Nebenkosten der Beschaffung untersucht werden sollen, nur danach entschieden werden, ob sie in einer Beziehung zu den Qualitätsmerkmalen Gattung, Gewichtsklasse, Provenienz und zu den durch sie bestimmten Rohstoffkosten stehen oder nicht. In diesem Sinne sind folgende Nebenkosten der Beschaffung als "qualitätsbedingt" zu betrachten:

Transportkosten (Bahnfracht, LKW-Fracht, Schiffsfracht mit Nebenkosten; Versicherungen, Hafenumschlagsgebühren)

Die Höhe der Transportkosten hängt vom Transportweg ab, der je nach Provenienz verschieden ist. Da aber die Provenienz Qualitätsmerkmal ist, gehören die Transportkosten zum "qualitätsbedingten" Einstandspreis der Häute und Felle. Die Transportkosten sind außerdem je nach Gewicht (Qualitätsmerkmal: Gewichtsklasse!) verschieden: ein Umstand, der den Preis je Flächeneinheit (qfs) beeinflußt.

1) Vgl. Seite 58 ff.

2) Vgl. Seite 64.

Auktionsspesen sind qualitätsneutral. Da sie jedoch prozentual vom Wert der gekauften Ware berechnet werden, können sie mittelbar Ausdruck der Qualitätsverschiedenheit der Ware sein.

Zölle wären aus denselben Gründen (Wertzölle) in den Rohstoffeinstandswert einzubeziehen. Jedoch ist der Import von Häuten und Fellen zollfrei.

Von den Rohstoffpreisen sind die Vergütungen aus Reklamationen abzuziehen. Diese haben oft eine beträchtliche Höhe, da immer wieder Gewichts- und Qualitätsdifferenzen nach Eintreffen der Ware festgestellt werden.

Bei normaler Begriffsverwendung sind im Einstandswert der Rohstoffe andererseits aber Kosten und Preisnachlässe enthalten, die in keiner Beziehung zur Rohstoffqualität stehen. Hierzu gehören die Lagerkosten sowie Skonti und Rabatte.

Die Lagerkosten sind für alle Provenienzen, Arten und Gewichtsklassen gleich. Sie können deshalb als Stückkosten gelten, die durch die Qualität der einzelnen Häute und Felle nicht beeinflußt werden.

Unterschiedliche Skonti und Rabatte beeinflussen den Einstandswert der Rohstoffe, ohne jedoch in irgendeiner Beziehung zu deren Qualität zu stehen. Lediglich finanzielle Überlegungen sowie die Mengenplanung für Beschaffung, Lagerung, Fertigung und Absatz beeinflussen ihr Entstehen und ihre Höhe. Skonti und Rabatte sind deshalb in dem Einstandswert, der der Qualitäts-Erfolgsuntersuchung zugrunde liegen soll, für alle Stücke oder Partien entweder überhaupt nicht oder mit einem Durchschnittswert anzusetzen.

Außer den Skonti, Rabatten und Lagerkosten lassen sich also alle Nebenkosten und Preisnachlässe, die den Einstandswert der Häute und Felle bilden, in ihrer ursprünglichen Höhe mitverwerten, da sie die Qualität-Preis-Beziehung entsprechend unterstreichen oder zumindest nicht stören. Für Lagerkosten sollen gleichbleibende Zuschläge und für Rabatte und Skonti gleichbleibende Abschläge je Stück oder Partie ermittelt und eingesetzt werden.

2) Schwankungen der Rohstoffpreise

Preisbewegungen entstehen durch Veränderung der Marktfaktoren Angebot und Nachfrage oder durch staatliche Eingriffe. Die Bewegung der Häutepreise ist hauptsächlich eine Bewegung des Häutepreis n i v e a u s , verändert aber manchmal auch gleichzeitig die einzelnen Preisunterschiede, d.h. die Preis s t r u k t u r .¹⁾ Zwar ist die Preisstruktur kein getreues Spiegelbild der Qualitätsstruktur der Häute und Felle (vgl. Seite 64), sie wird aber in starkem Maße von der Qualitätsstruktur geprägt. Da zunächst nur der Einfluß der Rohstoffqualität auf den Erfolg untersucht werden soll, müssen alle Preiseinflüsse, die in keiner Beziehung zur Qualität der Häute und Felle stehen, ausgeschaltet werden. Eine geeignete Methode ist, die Rohstoffpreise aller Provenienzen nach Gattung und Gewichtsklasse in einer Zeitspanne, die durch keinerlei außergewöhnliche Einflüsse bestimmt wird, zu erfassen und aus ihnen einen Mittelwert zu bilden. Außergewöhnliche Einflüsse in diesem Sinne können sein: Krieg, Änderung der Außenhandelspolitik und der Wechselkurse, Katastrophen, besonders starke Nachfrageverschiebungen oder Angebotsänderungen als Folge einer Dürre oder veränderter Fleischpreise.

Wenn jedoch die Betriebsstatistiker derartige "qualitätsfremde" Einflüsse ausschalten, dürfen sie nicht zugleich auch qualitätsbedingte Preisdifferenzen (örtliche Preisdifferenzen) und Preisschwankungen (Winter- und Sommerhäute) nivellieren. Z.B. können innerhalb der gleichen Provenienzgruppe "Süddeutsche Rinder" zahlreiche ortsbedingte Qualitätsunterschiede bestehen, die sich nicht etwa nur in den Fehlern und Schäden

1) Vgl. hierzu die ausführlichen Darstellungen der Häutepreisfaktoren auf Seite 137 ff.

äußern, sondern auch in der "Stellung" der Haut. Wenn der Betriebsstatistiker den Preisdurchschnitt einer Periode für eine Provenienzgruppe bildete, würden viele dieser Qualitätsunterschiede und -veränderungen unberücksichtigt bleiben. Aus diesem Grunde hält es der Verfasser in "ruhigen" Zeiten, in denen keine Marktpreisschwankungen das Bild verzerren, für sinnvoll, die Anschaffungspreise jedes einzelnen Häutepostens in der ursprünglichen Höhe zu erfassen. Schwanken die Preise geringfügig, so sind Preisdurchschnitte zu bilden, allerdings für jede Provenienz, Gattung und Gewichtsklasse getrennt. Verzerren aber starke Marktpreisschwankungen die Preisstruktur, so ist es nicht mehr sinnvoll, den Einfluß der Rohstoffqualität auf den Erfolg weiter zu untersuchen. Es empfiehlt sich, "ruhige" Zeiten abzuwarten und dann mit der Untersuchung der qualitätsbedingten Preisunterschiede fortzufahren.

Der Betriebsstatistiker kann also die Marktpreisschwankungen ausschalten, so weit die Verhältnisse des Häutemarktes es überhaupt zulassen. Er kann dann sicher sein, daß die Preisdifferenzen, die durch Qualitätskennzeichen ("R" = reine Lose, "B" = beschädigte Lose, Fehler und Schäden) entstehen, nicht durch marktbedingte Preisschwankungen verzerrt oder durch eine allzu schematische statistische Durchschnittsberechnung nivelliert werden.

b. Einflüsse der Fabrikation

Der Gerber kann, wie gezeigt wurde, die eingearbeiteten Häute und Felle so behandeln, daß die Qualität des fertigen Leders von der Rohstoffqualität abweicht. Es wurde auf die zahlreichen Fehlermöglichkeiten im Produktionsprozeß hingewiesen, die die Qualität des fertigen Leders mindern können. Der Gerber vermag auch durch Sonderbear-

beitungen, oft mit erhöhtem Aufwand, aus einer minderwertigen Haut relativ gutes Leder zu erzeugen.¹⁾ Diese Einflüsse der Fabrikation wirken in doppelter Hinsicht auf den Erfolg: Durch die Sonderarbeiten entstehen erhöhte Kosten, durch die Qualitätsänderungen in der Fabrikation kommen andere Verkaufspreise zustande. Beides beeinflußt - unabhängig von der Qualität der Rohstoffe - den Erfolg. Deshalb sollen diese Einflüsse soweit wie möglich ausgeschaltet werden.

Für einen Lederfachmann ist es in der Regel leicht, am fertigen Leder fabrikationsbedingte Fehler festzustellen. Er sollte auf der Begleitkarte der Partien vermerken, ob die Schäden in der Fabrikation entstanden sind oder bereits der Rohhaut anhafteten.

Diejenigen Partien, deren Wert durch fehlerhafte Fabrikation über ein bestimmtes, vorher festgelegtes Maß hinaus gemindert wird, müssen aus der Untersuchung ausscheiden. Ebenso sollen diejenigen Partien unberücksichtigt bleiben, deren Qualität mit erhöhtem Aufwand verbessert wurde. Es wäre eine Aufgabe besonderer Nachkalkulationen, die Wirtschaftlichkeit derartiger Sonderbearbeitungen nachzuprüfen. Wollte der Betriebsstatistiker jedoch die veränderten Kosten und Erlöse für die Untersuchung der Rohstoffeinflüsse auf den Erfolg verwenden, entstünde bei einer Massenuntersuchung ein Arbeitsaufwand, der im Verhältnis zum Wert des Ergebnisses unwirtschaftlich ist.

Die übrigen Faktoren der Kostenhöhe und des Erfolges: Beschäftigungsschwankungen, qualitative Änderungen der Produktionsbedingungen (außer Rohstoffqualität), Faktorpreise (außer Rohstoffkosten), Änderungen der Betriebs-

1) Vgl. Seite 77 f.

größe und des Fertigungsprogrammes¹⁾ werden automatisch ausgeschaltet, indem die Fertigungs-, Verwaltungs- und Vertriebskosten künstlich konstant gehalten werden oder ganz aus der Untersuchung ausscheiden. Es bleibt also nur die Spanne zwischen Ledererlös und Einstandswert der Rohstoffe zu untersuchen. Unter diesen Voraussetzungen ändert sich der Stückerfolg als Differenz zwischen Stückerlös und Stückkosten im gleichen Maße wie die Spanne zwischen Ledererlös und Einstandswert der Rohstoffe je Stück oder Partie.

c. Ledererlöse

Auch die Lederverkaufspreise sind in diesem Zusammenhang nur bedeutsam, soweit sie Wertausdruck der Lederqualität sind. Schwankungen des Lederpreises, die innerhalb des Untersuchungszeitraumes durch andere, nicht qualitätsbedingte Einflüsse hervorgerufen werden, sind auszuschalten. Da die Lederpreise weit weniger als die Häutepreise schwanken und oft über mehrere Monate konstant bleiben, ist diese Aufgabe viel leichter als bei den Häutepreisen durchzuführen.

Vor allem dürfen sich die einzelnen Sortimentspreise nicht verschieben. Die Struktur der Preise für die einzelnen Lederarten und Sortimente muß im gesamten Untersuchungszeitraum unverändert bleiben. Um diese Ziele zu erreichen, kann sich der Betriebsstatistiker der Methoden, die zur Ausschaltung der Häutepreisschwankungen empfohlen wurden, bedienen.

1) Vgl. Gutenberg, Erich: Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Band I: Die Produktion, 6. Auflage, Berlin-Göttingen-Heidelberg 1961, Seite 306 ff.

Fallen betriebliche Vor- und Verkaufssortierung¹⁾ des fertigen Leders auseinander, so drückt sich darin ein M a r k t einfluß aus, der in der Untersuchung der Qualitätseinflüsse nicht berücksichtigt werden darf. Es sind nur die betriebliche Vorsortierung und die nach ihr ermittelten Verkaufserlöse für diese Untersuchung maßgebend.

Wenn der Betriebsstatistiker diese Einflüsse, die n e b e n der Rohstoffqualität auf den Erfolg einwirken, ausgeschaltet hat, sind die Voraussetzungen für die Untersuchung erfüllt. Diese Prämissen lassen sich in ihren Grundzügen wie folgt zusammenfassen:

- (1) Konstante Rohstoffkosten, nur qualitätsbedingte Preisunterschiede bleiben bestehen.
- (2) Konstanter Einfluß der Fabrikation auf die Qualität des Leders.
- (3) Konstante Kosten der Fertigung, der Verwaltung und des Vertriebes.
- (4) Konstante Verkaufspreise, nur qualitätsbedingte Preisunterschiede bleiben bestehen.

2. Rechnungsarten und ihre Durchführung

Durch Art und Zielrichtung der Prämissen wurde bereits angedeutet: Nur die Partierechnung kommt als geeignete Methode in Betracht. Jedoch soll in den folgenden Abschnitten kurz von anderen Rechnungsarten die Rede sein, die in der Lederindustrie zum Zwecke der allgemeinen Erfolgskontrolle angewendet werden. Es ist zu prüfen, ob und wie weit sie geeignet sind, den Einfluß der Rohstoffqualität auf den Erfolg zu ermitteln.

1) Vgl. Seite 83 f.

a. Zeitbezogene Rechnungen

1) Kurzfristige Erfolgsrechnungen

Die kurzfristigen Erfolgsrechnungen treten in zahlreichen Formen auf. Vormbaum¹⁾ nennt buchhalterische und kalkulatorische Methoden. Letztere können zeit- und stückbezogen sein²⁾. Auch bei stückbezogenen Rechnungen ist das Ergebnis ein Periodenerfolg, der durch die Addition der Stückerfolge einer Periode gewonnen wird. Das Ergebnis einer Rechnungsperiode, das sich aus der Addition der Stückerfolge ergibt, ist aber für die Untersuchung der Qualitätseinflüsse nicht aufschlußreich. Während nämlich die Analyse einzelner Stückerfolge - bei Anwendung geeigneter Methoden - Rückschlüsse auf den Einfluß der Rohstoffqualität zulassen würde, besteht diese Möglichkeit nach der Addition der Stückerfolge, die einen Ausgleich dieser Einflüsse bewirkt, nicht mehr.

Zeitbezogene Rechnungen, die außerdem mit dem schwierigen Problem der Bestandserfassung und -bewertung belastet sind, eignen sich auch dann nicht für die Analyse, wenn die Erlöse der Periode nach Lederarten und der Rohstoffeinsatz nach den Qualitätsmerkmalen aufgegliedert werden. Abgesehen davon, daß diese Methode den Einfluß der Qualität nur ganz grob anzeigen könnte, werden Ein- und Ausarbeitung derselben Periode ungerechtfertigt gleichgesetzt. Sie kann zu erheblichen Fehlern führen³⁾.

Die in den meisten Lederbetrieben angewandten, zum Teil unterschiedlichen Formen der kurzfristigen Erfolgsrechnungen bieten, auch wenn sie der Betriebsstatistiker durch statistische Nebenrechnungen ergänzt, keine Möglichkeit, den Einfluß der Rohstoffqualität auf den Erfolg zu ermitteln.

1) Vgl. Vormbaum, Herbert: Kurzfristige Erfolgsrechnung, in: "Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, 3., völlig neu bearbeitete Aufl., Stuttgart 1956, Band I, Spalte 1665 ff.

2) Vgl. ebenda, Seite 1665 ff.

3) Vgl. hierzu auch die Ausführungen im nächsten Abschnitt.

2) Statistische Rechnungen zur Ermittlung der monatlichen Stück-Fabrikationsspanne

Manche Lederbetriebe ermitteln mit Hilfe der betrieblichen Statistik die Stückfabrikationsspanne je Lederart und Monat. Als Beispiel soll eine Methode erläutert werden, die der Verfasser in einem Werk der Oberlederindustrie antraf. In Anlage 6 im Anhang dieser Arbeit wurde dieses Beispiel für ein ganzes Jahr errechnet: Es werden z.B. für die Lederart: Chromrind, schwarz, ermittelt:

(1) Häuteeinarbeitung in kg

Mengeneinheit ist das Weichgewicht (= Häutegewicht nach der Weiche in der Wasserwerkstatt, nachdem das Wasser in einer bestimmten, gleichbleibenden Anzahl von Stunden abgetropft ist). Die übrigen, je nach Konservierungsart (Salzgewicht, Trockengewicht) oder je nach Bearbeitungszustand (Grüngewicht¹⁾, Blößengewicht) unterschiedlichen Gewichtsarten geben wegen ihrer Uneinheitlichkeit ein falsches Bild und sind deshalb für die statistischen Berechnungen ungeeignet.

(2) Einstandswert in DM

Dieser Wert setzt sich zusammen aus: Rohstoffpreis (Anschaffungspreis ./ Vergütung für Fehler und Schäden), Transportkosten, Auktionsspesen, abzüglich der Vergütungen aus Reklamationen, Rabatte und Skonti.

(3) Einstandswert der eingearbeiteten Häute in DM je qfs

Das Gewicht der eingearbeiteten Häutemengen wird mit Hilfe des Rendements

(Ausgearbeitete Lederflächen in qfs
Eingearbeitete Häute in kg = Rendement)

in Flächen umgerechnet, ehe sich der Einstandswert der Häute in DM je qfs ermitteln läßt. Da der Produktionsprozeß in der Regel aber länger als einen Monat dauert, sind Ein- und Ausarbeitung eines Monats nicht identisch. Das aus Ein- und Ausarbeitung ermittelte Rendement, das eine Maßgröße der Ergiebigkeit des Rohstoffes sein soll, kann also nicht richtig sein. Der Betriebsstatistiker entschließt sich zu

1) Grüngewicht, auch Frischgewicht genannt, ist das Gewicht der Haut unmittelbar nach Abzug vom geschlachteten Tier.

einem Kunstgriff: Er errechnet das Durchschnittsrendement je Häuteart und Gewichtsklasse aller im Vorjahr eingearbeiteten Häute und multipliziert das monatlich eingearbeitete Häutegewicht mit dieser Rendementsziffer, um die Fläche (qfs) der monatlichen Einarbeitung zu erhalten - eine Methode, durch die die Rechnung an Aussagekraft einbüßt. Das Rendement, das ständig schwankt, wird nämlich dadurch künstlich konstant gehalten.

(4) Ausarbeitung des fertigen Leders, getrennt nach Sortimenten, in qfs und DM

Die im Fertigfabrikatelager eintreffenden Ledermengen (= Ausarbeitung) werden gemessen, in die einzelnen Qualitätsklassen (= Sortimente) eingestuft, mit den Verkaufspreisen bewertet und als monatliche Gesamterträge in die Liste eingetragen.

(5) Fabrikationsspanne in DM je qfs

Die Stück-Fabrikationsspanne wird als Differenz zwischen Verkaufs- und Einstandswert in DM je qfs für jeden Monat ermittelt.

Diese Rechnung ist ein Instrument zur Kontrolle des durch Außeneinflüsse bedingten durchschnittlichen Monatserfolges des Betriebes, und zwar auf die Erzeugungseinheit (qfs) bezogen. Werden bei gleicher Beschäftigungslage und bei unveränderten sonstigen Kostendeterminanten¹⁾ gleichbleibende Stückkosten für Fertigung, Verwaltung und Vertrieb, z.B. 0,70 DM je qfs, unterstellt, so läßt sich bei monatlich schwankender Fabrikationsspanne in Höhe von beispielsweise 0,60 DM bis 0,80 DM die Höhe des durchschnittlichen Stückerfolges je Monat errechnen. Eine solche Rechnung ist aber wenig aussagefähig, da das Ergebnis nicht nur die Wirkungen der schwankenden Häutequalitäten, sondern auch der schwankenden (durch wechselnde Angebots- und Nachfrageverhältnisse bedingt) Häutepreise enthält. Auch der bei der Rendementsberechnung genannte Fehler verwischt den Einfluß der Häutequalität auf den Erfolg. Als Kontrollinstrument der nicht

1) Vgl. Seite 90 f.

aufgegliederten Außeneinflüsse (Marktpreisschwankungen und Rohstoffqualität insgesamt) kann diese Rechnung allerdings notwendig und sinnvoll sein.

b. Stückbezogene Rechnungen

Eine Rechnung ist stückbezogen, wenn ihr Objekt die Produktionseinheit ist. Produktionseinheit kann in der Lederindustrie sowohl die einzelne Haut oder - nach der Gerbung - das einzelne Lederstück als auch die Partie sein, in der Häute der gleichen Art, Gattung und Gewichtsklasse zusammengefaßt sind.

1) Das einzelne Stück als Recheneinheit

Die Stückrechnung wird nur in sehr großen Lederfabriken, und auch hier in seltenen Fällen, angewendet, da sie hohe Kosten verursacht. Denn für jede einzelne Haut muß eine Begleitkarte ausgestellt werden, die alle für die Rechnung wichtigen Daten bei der Einarbeitung, in den einzelnen Produktionsstufen und bei der Qualitätssortierung aufnehmen soll. Diese Begleitkarten liefern brauchbares statistisches Material für die Beantwortung technischer Fragen. Für das hier gestellte Problem ist diese Art der Rechnung jedoch zu kostspielig. In einer Lederfabrik mittlerer Größe würden bei einer monatlichen Einarbeitung von etwa 125 Partien zu je 100 Häuten immerhin 12.500 Begleitkarten anfallen. Sie auszustellen, zu bearbeiten und auszuwerten verlangt einen hohen Aufwand, der sich in den meisten Fällen wegen der zu speziellen Fragestellung nicht bezahlt macht, es sei denn, eine Lederfabrik hat das Lochkartenverfahren für vielerlei Untersuchungen und Abrechnungen eingeführt und läßt diese spezielle Aufgabe unter anderen durch die Rechenautomaten lösen. Darüber hinaus ist die Aussagekraft

der Untersuchung einzelner Häute kaum größer als die der Partien, da die Häute und Felle ja nicht einzeln, sondern nur in Losen erworben werden können. Der Preis ist deshalb auch nie auf die Qualität jeder einzelnen Haut, sondern auf die Durchschnittsqualität des Gesamtloses berechnet. Das heißt aber: Der Durchschnittspreis entspricht der Durchschnittsqualität des Gesamtloses eher als der Durchschnittspreis der speziellen Qualität einer Haut aus diesem Los.

2) Partierechnungen

a) Begriff

Der Begriff "Partiefertigung" kennzeichnet einen Produktionstyp, der der sogenannten Sortenfertigung ähnlich ist. Beide Typen haben gemeinsam, daß die in Sorten oder Partien aufgeteilten Produktionsmengen zwar innerlich eng miteinander verwandt, aber dennoch in Art, Größe und Qualität unterschiedlich sind. Sie können sowohl zeitlich nebeneinander als auch nacheinander den Produktionsprozeß durchlaufen¹⁾.

Die Partie unterscheidet sich jedoch von der Sorte durch die Tatsache, daß "die Verschiedenheit der Produkte nicht bewußt herbeigeführt wird, sondern infolge des verschiedenen, ungleichmäßigen Ausgangsmaterials oder des nicht vollständig beherrschten Herstellungsprozesses ohne eigenes Zutun des Betriebes entsteht"²⁾.

1) Vgl. Mellerowicz, Konrad: Betriebswirtschaftslehre der Industrie, 2. Auflage (unveränderter Nachdruck der 1. Auflage), Freiburg im Breisgau 1957, Seite 369 f.

2) Ebenda, Seite 369 f.

Auch die "Charge" weist diese Merkmale der "Partie" auf. Sie wird als "einmaliger Stoffeinsatz, z.B. bei der Roh-eisengewinnung im Hochofen"¹⁾, definiert. Mellerowicz²⁾ sieht aber den Unterschied zwischen "Partie" und "Charge" darin, "daß die Charge auf einmal eingesetzt, als Ganzes den gesamten Herstellungsprozeß durchmacht und auf einmal zusammen als Produkt entsteht: vom Beginn bis zum Ende der Produktion bleibt die Charge beieinander. Die Partie dagegen bleibt nur so lange beieinander, bis eine Gleichheit der einzelnen Partien im Fertigungsprozeß entsteht. Von diesem Punkt an hören die Partien als solche auf. Es beginnt die eigentliche Sortenfertigung".

Im Sprachgebrauch der Lederindustrie ist der Begriff der Partie weiter als bei Mellerowicz gefaßt; er enthält zugleich die Merkmale der "Charge". Denn in der Lederindustrie heißen auch die durchaus nicht seltenen Häute-posten "Partien", die geschlossen die Produktion durchlaufen und einheitlich bearbeitet werden. In diesem Sinne soll auch in den folgenden Ausführungen der Begriff "Partie" verwendet werden.³⁾

-
- 1) Mellerowicz, Konrad: Betriebswirtschaftslehre der Industrie, 2. Auflage (unveränderter Nachdruck der 1. Auflage), Freiburg im Breisgau 1957, Seite 370.
 - 2) Ebenda, Seite 370.
 - 3) Anders deutet Schmidt den Produktionstyp der Lederindustrie. Er spricht in diesem Zusammenhang von Sortenfertigung und denkt dabei offensichtlich an die häufige Aufsplitterung der Partien.
Vgl. Schmidt, Robert: Leder- und Schuhindustrie, in: "Handwörterbuch der Sozialwissenschaften", zugleich Neuauflage des Handwörterbuches der Staatswissenschaften, Stuttgart-Tübingen-Göttingen 1959, 6. Band, Seite 554.

Die Partie in der Lederindustrie ist also eine in Art, Gattung und Gewichtsklasse einheitliche oder ähnliche Menge von Häuten oder Fellen, die, solange sie geschlossen die einzelnen Fertigungsstufen durchläuft, einheitlich bearbeitet wird. Die Zahl der in einer Partie zusammengefaßten Häute oder Felle ist auf die Kapazität der Fertigungsanlagen abgestimmt, aber auch durch die Menge der am Rohhautlager vorhandenen gleichartigen Häute und Felle bedingt¹⁾.

In der Praxis zeigen sich jedoch auch Ausnahmen von diesen Prinzipien. Häufig werden Häute verschiedener Provenienzen zu einer Partie zusammengestellt, allerdings nur, wenn sie gleiche oder ähnliche Eigenschaften haben. Es ist jedoch zweckmäßig, in die Untersuchung der Abhängigkeit von Rohstoffqualität und Erfolg nur "reine" Partien einzubeziehen und "gemischte" außer acht zu lassen.

Die technisch bedingte Aufsplitterung der Partien ab einer bestimmten Produktionsstufe erschwert die Untersuchung der Qualitätseinflüsse auf den Erfolg, weil die Fertigungskosten je nach Bearbeitungsweise der Häute unterschiedlich sind. Die Prämisse der konstanten Betriebskosten bei allen untersuchten Partien könnte nicht erfüllt werden. Nach Möglichkeit sollten deshalb nur "Partien" in die Untersuchung einbezogen werden, die geschlossen die Fabrikation durchlaufen und geschlossen das Fertigfabrikatelager erreichen, also nur "Chargen"

1) Dem Verfasser sind Partiegrößen von 50 bis 200 Häuten oder Fellen bekannt. Ein mittelgroßes Werk der Oberlederindustrie, das überwiegend Rindshäute verarbeitet, stellt Partien zu je 100 Häuten und einem Gesamtgewicht von etwa 2000 kg zusammen.

nach der Terminologie Mellerowicz¹⁾. Werden jedoch nur einzelne Stücke von der Partie abgezweigt, so dürfte sie dennoch für die Untersuchung geeignet sein. Allerdings müssen die abgezweigten Stücke erfaßt und dem Partieergebnis zugerechnet werden. Nur die Partie²⁾ kann als jene statistische Einheit gelten, mit der der Einfluß der Rohstoffqualität auf den Erfolg untersucht werden kann: Bei ihr sind die eingearbeiteten und ausgearbeiteten Mengen, abgesehen von den nicht in Leder umwandelbaren Abfallprodukten (Haare, Kopfhaut, Klauen, Unterhautbindegewebe), identisch. Der Qualitäts- und Preisvergleich der Rohhaut und des fertigen Leders bezieht sich auf dieselben Einheiten, die zu ermittelnde Preis- oder Fabrikationsspanne³⁾ wird an denselben Objekten gemessen.

b) Begleitkarte

Unentbehrliches Organisations- und Kontrollmittel in der Fertigung ist die Partie-Begleitkarte. Sie enthält Vermerke, die für die technische und wirtschaftliche Auswertung bestimmt sind. Die Begleitkarte wird im Häutelager ausgestellt und mit einer Partienummer versehen. Diese Nummer wird zugleich jeder Rohhaut der Partie eingraviert.

Insbesondere werden in der Begleitkarte folgende Angaben gemacht:

-
- 1) Vgl. Mellerowicz, Konrad: Betriebswirtschaftslehre der Industrie, 2. Auflage (unveränderter Nachdruck der 1. Auflage), Freiburg im Breisgau 1957, Seite 369 f. Vgl. auch Seite 97 dieser Arbeit.
 - 2) Partie im Sinne der Lederindustrie. Der Begriff enthält also auch, wie auf Seite 98 dargelegt, die Merkmale der Charge.
 - 3) Vgl. Seite 91.

Fakturennummern der in der Partie zusammengefaßten Lose,
Provenienz der Häute, Lieferant oder Verwertungsgenossenschaft,
Gattung,
Gewichtsklasse,
Stückzahl der Häute,
Einarbeitungsgewicht (= Weichgewicht),
Datum der Einarbeitung,
Ab- und Umschreibungen der von der Partie abgezweigten Häute mit Angabe des Verwendungszweckes, der Stückzahl oder des Gewichtes,
Daten der Bearbeitung in den einzelnen Fertigungsstufen mit Stückzahlkontrolle,
Datum der Ausarbeitung,
Lederart,
Ergebnis der Vorsortierung (Einstufung der Leder-mengen in die einzelnen Qualitätsstufen).

c) Erfassung und Aufbereitung des statistischen Materials

Die Aufgabe, die mit den nun zu beschreibenden statistischen Methoden gelöst werden soll, besteht in dem Vergleich von Rohstoffeinstandskosten und Erlös je Partie. Die Differenz wird als Fabrikationsspanne bezeichnet. Das statistische Zahlenmaterial wird nach den Prämissen so aufbereitet, daß alle Veränderungen der Fabrikationsspanne im wesentlichen den Einfluß der Rohstoffqualität widerspiegeln. Da zugleich alle Kosten außer dem Einstandswert der Rohstoffe als konstant gelten, ist die absolute Veränderung der Fabrikationsspanne gleich der absoluten Veränderung des Erfolges. Die Fabrikationsspanne ist deshalb Untersuchungsobjekt.

Die Partie ist die statistische Einheit¹⁾.

Die Summe der untersuchten Parteien ist die statistische Masse.

Die qualitativen Merkmale der Partie sind Provenienz, Gattung, Gewichtsklasse; quantitative Merkmale sind: Einstandswert der Rohstoffe und Ledererlöse sowie die aus der Differenz zwischen ihnen ermittelten Fabrikationsspannen.

Sind die qualitativen Merkmale der Parteien hinreichend bestimmt und abgegrenzt, so können die quantitativen Merkmale: Ledererlös, Rohstoffkosten und Fabrikationsspanne je Partie für jedes qualitative Merkmal ermittelt werden. Da aber die Parteien nicht immer gleich groß sind, lassen sich die Werte erst vergleichen, wenn sie auf einen Quadratfuß (qfs) des fertigen Leders bezogen werden.

Die Statistiker einer Lederfabrik sollten das erfaßte Material in einer übersichtlichen Tabelle aufbereiten. Sie mag in der Senkrechten die einzelnen Parteien und in der Waagerechten folgende Angaben enthalten²⁾:

Partienummer,
Provenienz,
Gattung,
Gewichtsklasse,
Gesamtgewicht der eingearbeiteten Partie,
Einstandswert der eingearbeiteten Häute,
Rendement oder ausgearbeitete Fläche in Quadratfuß,
Einstandswert je Quadratfuß,

1) Zu den Begriffen: Einheit, Masse, qualitative und quantitative Merkmale siehe bei: Flaskämper, Paul: Allgemeine Statistik; Theorie, Technik und Geschichte der sozialwissenschaftlichen Statistik; Grundriß der sozialwissenschaftlichen Statistik, Teil I, berichtigter Nachdruck der 2., durchgesehenen und ergänzten Auflage, Hamburg 1960, Seite 31 ff.

2) Vgl. Anlage 7a - c im Anhang dieser Arbeit.

Sortimentsergebnisse in Quadratfuß und DM (Verkaufswert),
Nebenerlöse (nicht in Sortimentsergebnissen enthalten),
Summe der ausgearbeiteten Flächen je Partie,
Verkaufswert je Partie und Quadratfuß,
Fabrikationsspanne in DM je Quadratfuß.

Partienummer, Provenienz, Gattung, Gewichtsklasse, Gesamt-Einarbeitungsgewicht der Partie, Sortimentsergebnisse und Nebenerlöse sind der Partie-Begleitkarte zu entnehmen. Der Einstandswert der eingearbeiteten Häute muß in einer besonderen Rechnung ermittelt werden. Da die Partien meist Häute aus verschiedenen Losen enthalten, sind zunächst die Einkaufspreise, Transport-, Versicherungskosten und Auktionsspesen je kg Haut des einzelnen Loses festzustellen. Der Einstandswert der Partie ist gleich der Wertsumme der für jedes Los individuell ermittelten Kilogrammpreise, multipliziert mit den aus jedem Los zur Partie zusammengestellten Mengen. Insbesondere sind die Preisvergütungen für Fehler und Schäden zu berücksichtigen.

Das Rendement kann in dieser Rechnung für jede Partie und deshalb auch für jedes Qualitätsmerkmal des Häuteinsatzes getrennt erfaßt werden. Die ausgearbeitete Lederfläche je Partie wird durch das eingearbeitete Gesamtgewicht der Häutepartie dividiert, das Ergebnis ist die Rendementsziffer, die allerdings in dieser Form für unsere Rechnung nicht benötigt wird. Es genügt die Feststellung, daß jedem Häuteinsatz eine bestimmte Ledermenge in Quadratfuß entspricht. Der Einfluß des Rendements (letztlich ebenfalls ein Qualitätsmerkmal der Hautstruktur!) auf den Erfolg schlägt sich nun automatisch in der Ziffer Einstandswert je Quadratfuß nieder. Die Ziffer ist um so niedriger, je größer die ausgearbeiteten Lederflächen sind, und um so höher, je kleiner sie sind.

Um den Verkaufswert der Partie zu erhalten, bewertet

der Betriebsstatistiker die Ledermengen mit den Verkaufspreisen. Sie sind je nach Lederart oder Sortiment unterschiedlich, schwanken jedoch im Zeitablauf laut Prämisse¹⁾ nicht.

d) Statistische Auswertungsmethoden²⁾

Die Methoden sollen sich nach dem Ziel der Untersuchung richten. Um welches Ziel geht es? Wenn die Häuteeinkäufer eines Lederbetriebes überlegen, welche Häute sie einkaufen sollen und welcher Preis für diese oder jene Provenienz vertretbar erscheint, so wägen sie die einzelnen Vor- und Nachteile in vergleichenden Wertrechnungen gegeneinander ab. Diese Tätigkeit gehört zur Beschaffungskalkulation³⁾, von der Beste⁴⁾ sagt: "Sie soll Unterlagen dafür liefern, daß wirtschaftliche Entscheidungen

1) Vgl. Seite 91 f.

2) Vgl. hierzu Flaskämper, Paul: Allgemeine Statistik; Theorie, Technik und Geschichte der sozialwissenschaftlichen Statistik; Grundriß der sozialwissenschaftlichen Statistik, Teil I, berechtigter Nachdruck der 2., durchgesehenen und ergänzten Auflage, Hamburg 1960, Seite 73 ff.

Vgl. auch Allen, Roy George Douglas: Statistik für Volkswirte, aus dem Englischen übertragen von Wolfgang Förster, Tübingen 1957, Seite 85 ff. und 132 ff. Ferner vgl. Tipett, L.H.C.: Einführung in die Statistik, Wien-Stuttgart 1952, Seite 86 ff., Seite 69 ff. Vgl. auch die von Schnettler erläuterte mathematisch-statistische Verarbeitung des Zahlenmaterials für Betriebsvergleiche. Vgl. Schnettler, Albert: Der Betriebsvergleich, Grundlagen, Technik und Anwendung zwischenbetrieblicher Vergleiche, 2. Auflage, Stuttgart 1951, Seite 225 ff., sowie die statistischen Methoden zur Messung betrieblicher Größen bei Schnettler, Albert: Betriebsanalyse, Stuttgart 1958, Seite 53 ff.

3) Vgl. Beste, Theodor: Beschaffungskalkulation, in: "Handwörterbuch der Betriebswirtschaft", 3., völlig neu bearbeitete Auflage, Stuttgart 1956, Band I, Spalte 679.

4) Ebenda, Spalte 679.

über Beschaffungsmaßnahmen getroffen werden können". Dieses Ziel bestimmt auch die Methoden dieser Untersuchung: Das aufbereitete Zahlenmaterial soll so ausgewertet werden, daß die Ergebnisse klare Entscheidungen ermöglichen. Ausgangspunkt sind die auf Grund allgemeiner Beobachtungen vermuteten Zusammenhänge: Da die Rohstoffpreisunterschiede nicht immer den Qualitätsunterschieden entsprechen, führen - vermutlich - die durch den Rohstoff bedingten Lederqualitäten zu Erlösen, die ebenfalls in keiner "Parallelität" zu den Rohstoffkosten stehen. Deshalb ist weiterhin zu vermuten, daß die Rohstoffqualitäten mittelbar den Erfolg beeinflussen.

Erweist sich diese Annahme als richtig, so ist zu prüfen, ob es Gesetzmäßigkeiten gibt, nach denen bei bestimmten qualitativen Merkmalen (Provenienz, Gattung, Gewichtsklasse) bestimmte Erfolge auftreten. Die statistischen Methoden bieten Mittel an, die die Masse des Zahlenmaterials zu einem konzentrierten Ausdruck so verdichten, daß typische Erscheinungen erkennbar werden.

Eine der am häufigsten angewendeten statistischen Methoden ist der Durchschnittswert oder das *a r i t h m e t i s c h e M i t t e l*, das in der Form des einfachen oder gewogenen arithmetischen Mittels verwendet wird. Es ersetzt viele weitere Einzelwerte durch *e i n e n* konzentrierten Ausdruck¹⁾.

"Der Begriff des Mittelwertes enthält in sich den Begriff der Streuung²⁾". Das Streuungsmaß, das die Aussagekraft

-
- 1) Vgl. Flaskämper, Paul: Allgemeine Statistik, Theorie, Technik und Geschichte der sozialwissenschaftlichen Statistik; Grundriß der sozialwissenschaftlichen Statistik, Teil I, berichtigter Nachdruck der 2., durchgesehenen und ergänzten Auflage, Hamburg 1960, Seite 73 ff.
 - 2) Tipett, L.H.C.: Einführung in die Statistik, Wien-Stuttgart 1952, Seite 86.

des arithmetischen Mittels prüfen soll, ist ebenso wie der Mittelwert ein konzentrierter Ausdruck von Einzelwerten, genauer: der Verteilung der Einzelwerte um den Mittelwert. Je mehr diese Einzelwerte um das arithmetische Mittel streuen, desto geringer ist die Wahrscheinlichkeit, daß der Einzelfall dem Durchschnitt entspricht¹⁾. Das in der Statistik gebräuchlichste Streuungsmaß ist die m i t t l e r e q u a d r a t i s c h e A b w e i c h u n g (Standardabweichung²⁾), die, in Prozent zum Mittelwert ausgedrückt, zum V a r i a t i o n s - k o e f f i z i e n t e n führt³⁾.

Darüber hinaus lassen sich Beziehungen und Abhängigkeiten innerhalb der gleichen Provenienz oder Provenienzgruppe feststellen, die ebenfalls die Beschaffungsdisposition entscheidend beeinflussen können, und zwar:

Zusammenhang zwischen Rohstoffeinstandswert und Ledererlös einer Partie,

Zusammenhang zwischen Rohstoffeinstandswert und Fabrikationsspanne einer Partie.

Kennt der Häuteeinkäufer diese Zusammenhänge, so weiß er auch, ob er für einen hohen Einkaufspreis tatsächlich eine gute Qualität erhält und ob und wie weit diese Qualität für seinen Betrieb gewinnbringend ist.

Der Grad des Zusammenhanges zwischen zwei Erscheinungen, z.B. Rohstoffeinstandswert - Ledererlös oder Rohstoffeinstandswert - Fabrikationsspanne, wird mit Hilfe des K o r r e l a t i o n s k o e f f i z i e n t e n

1) Vgl. Flaskämper, Paul: Allgemeine Statistik, Theorie, Technik und Geschichte der sozialwissenschaftlichen Statistik; Grundriß der sozialwissenschaftlichen Statistik, Teil I, berichtigter Nachdruck der 2., durchgesehenen und ergänzten Auflage, Hamburg 1960, Seite 97.

2) Vgl. ebenda, Seite 101.

3) Vgl. hierzu auch Hampe, Asta: Betriebswirtschaftliche Statistik (Methodische Grundlagen), in: "Handwörterbuch der Betriebswirtschaft", 3., völlig neu bearbeitete Auflage, Stuttgart 1960, Band III, Spalte 5.078 f. Die mittlere quadratische Abweichung wird nach der Formel errechnet

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum d^2}{n}}$$

d = Abstand oder Abweichung vom Mittelwert;
n = Anzahl der beobachteten Abweichungen.

errechnet und durch Streudiagramme und Regressionsgeraden graphisch dargestellt¹⁾.

C. Untersuchungsergebnisse

1. Art und Aussagekraft der Untersuchungsergebnisse

Das Material, das der folgenden Untersuchung zugrunde liegt, wurde zum Teil im originalen Zustand den Partiebegleitkarten, Beschaffungskalkulationen und buchhalterischen Unterlagen einer Lederfabrik entnommen, die aus Rindshäuten Oberleder für die Schuhherstellung erzeugt. Ein anderes Lederwerk, das Rindshäute, Kalb- und Ziegenfelle zu Leder für die Schuh- und Taschenherstellung, für Buchbinde- und Bekleidungszwecke verarbeitet, überließ dem Verfasser in begrenztem Umfang ausgewertetes Material. Andere Zahlen, die in zwei weiteren Lederfabriken gesammelt wurden, eigneten sich zwar für die Erarbeitung der Methoden, waren jedoch für die Untersuchung der Qualitätseinflüsse unbrauchbar, da das Material nicht im Sinne der aufgestellten Prämissen (vgl. Seite 84 ff.) aufbereitet werden konnte.

Im allgemeinen lassen sich Forschungsergebnisse auf diesem Gebiet nur schwer sammeln, da sie zu den sorgsam

1) Der Korrelationskoeffizient bewegt sich zwischen 0 und + 1. Die Abhängigkeit zweier quantitativer Merkmale ist um so größer, je näher der Koeffizient an + 1 heranreicht, und um so geringer, je näher er an 0 heranreicht. Bei einem negativen Koeffizienten stehen die Merkmale in einem umgekehrten Verhältnis zueinander. Vgl. Allen, Roy George Douglas: Statistik für Volkswirte, aus dem Englischen übertragen von Wolfgang Förster, Tübingen 1957, Seite 132 ff. Ferner vgl. Gruber-Burkhardt: Die statistischen Forschungsmethoden, 3., erweiterte Auflage, Wien 1938, Seite 157 ff. Vgl. auch Hampe, Asta: Betriebswirtschaftliche Statistik (Methodische Grundlagen), in: "Handwörterbuch der Betriebswirtschaft", 3., völlig neu bearbeitete Auflage, Stuttgart 1960, Band III, Spalte 5.090 f.

gehüteten Betriebsgeheimnissen gehören. Manche Betriebe sind auch für derartige Untersuchungen wenig aufgeschlossen. Konservativ eingestellte Unternehmer lehnen sie ab, teils weil sie glauben, systematisches Forschen durch Erfahrungen ersetzen zu können, teils auch weil sie eine Gesetzmäßigkeit der feststellbaren Erscheinungen bezweifeln, die Richtlinie für betriebspolitisches Handeln sein könnte. Ausdruck dieser Einstellung ist auch die Tatsache, daß es kein Schrifttum über die Untersuchung der Qualitätseinflüsse auf den Erfolg gibt.

Der Verfasser konnte aus diesen Gründen nicht genügend Zahlenmaterial zusammentragen und verarbeiten. Ein großer Teil der erfaßten Partien mußte außerdem aus der Untersuchung ausscheiden, da sich die Prämissen (vgl. Seite 84 ff.) mit ihnen nicht erfüllen ließen. Viele andere Erfolgseinflüsse hätten das Ergebnis gestört. Außerdem war die Masse nach qualitativen Merkmalen aufzugliedern, so daß die Anzahl der Einheiten je Merkmal geringer wurde. Nach dem Gesetz der großen Zahl ist aber bei zu geringer Masse das relative Ausmaß der zufälligen Schwankungen groß¹⁾.

Der Leser darf also die hier vorgelegten "Ergebnisse" nicht als endgültig betrachten. In dieser Arbeit soll lediglich zum ersten Male versucht werden, Art und Umfang der Qualitätseinflüsse auf den Erfolg systematisch darzustellen. Die "Ergebnisse" sind letztlich nicht exakte Messungen der Qualitätseinflüsse, sondern vielmehr ausgewertete Beobachtungen, die anzeigen, wie sich die Qualität auf den

1) Vgl. Flaskämper, Paul: Allgemeine Statistik, Theorie, Technik und Geschichte der sozialwissenschaftlichen Statistik; Grundriß der sozialwissenschaftlichen Statistik, Teil I, berichtigter Nachdruck der 2., durchgesehenen und ergänzten Auflage, Hamburg 1960, Seite 27.

Erfolg auswirken kann, nicht wie sie sich in jedem Fall auswirken muß. Sie deuten in der Aussagekraft von Beispielen auf noch ungelöste Probleme der Lederindustrie hin. Umfangreiche Massenuntersuchungen müßten die Gesetzmäßigkeit der hier dargestellten Erscheinungen weiter herausbilden und zufällige Abweichungen ausscheiden. Einzelne Lederfabriken können diese Aufgaben aber nur bewältigen, wenn sie eine ausreichende statistische Masse auswerten, sie ständig ergänzen und die Ergebnisse von Beobachtung zu Beobachtung nötigenfalls berichtigen.

2. Unterschiede im Sortimentsanfall

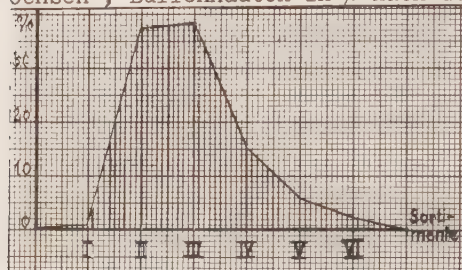
Die Ledersortimente sollen zunächst an Häufungsdiagrammen¹⁾ veranschaulicht werden, und zwar getrennt nach dem Häuteeinsatz der Provenienzen:

Süddeutsche Rindshäute,
Norddeutsche Rindshäute,
Kansas-City-Kipse²⁾,
Western-Country und Renderer-Kipse.

1) Die Häufungsdiagramme wurden aus dem in Anlage 7 aufbereiteten Zahlenmaterial gewonnen. Sie zeigen die durchschnittliche Verteilung der Ledermengen in den einzelnen Qualitätsstufen.

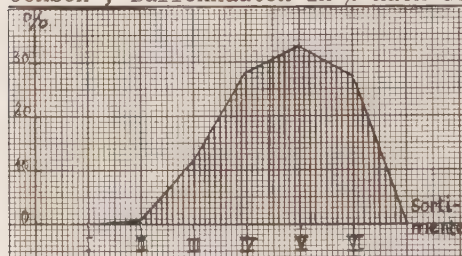
2) Kips = englische Bezeichnung für junge Rinder.

Durchschnittlicher Sortimentsanfall aus süddeutschen Rinds-, Ochsen-, Bullenhäuten in % nach Gewicht (Klassen 15/29,5 kg)



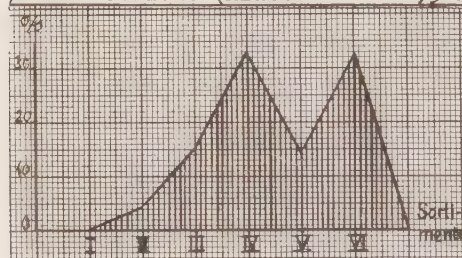
Sorti- ment	Menge in qfs	in %
I	96	0,1
II	34.637	37,3
III	35.457	38,2
IV	13.977	15,1
V	6.375	6,9
VI	2.294	2,4
Summe	92.836	100,0

Durchschnittlicher Sortimentsanfall aus norddeutschen Rinds-, Ochsen-, Bullenhäuten in % nach Gewicht (Klassen 15/24,5 kg)



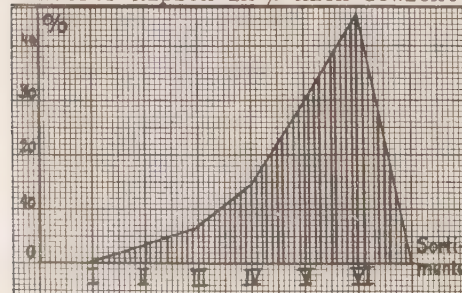
Sorti- ment	Menge in qfs	in %
I	-	-
II	665	0,7
III	11.373	11,5
IV	27.642	28,0
V	32.282	32,7
VI	26.696	27,1
Summe	98.658	100,0

Durchschnittlicher Sortimentsanfall aus Kansas-City-Kipsen in % nach Gewicht (Klassen 8 - 14,5 kg)



Sorti- ment	Menge in qfs	in %
I	-	-
II	1.899	4,5
III	6.394	15,3
IV	13.763	33,0
V	6.198	14,8
VI	13.516	32,4
Summe	41.770	100,0

Durchschnittlicher Sortimentsanfall aus Midwestern Country und Renderer Kipsen in % nach Gewicht



Sorti- ment	Menge in qfs	in %
I	-	-
II	1.422	3,3
III	2.947	6,8
IV	6.222	14,4
V	12.895	29,9
VI	19.662	45,6
Summe	43.148	100,0

Nach den Diagrammen sind die "Häufigkeiten" der einzelnen Sortimente sehr unterschiedlich verteilt: Die Qualität süddeutscher Rindshäute ist wesentlich besser als die des norddeutschen Häutematerials, die Qualität der Kansas-City-Kipse wieder besser als die der Western-Country- und Renderer-Kipse. Die "Häufung" der Qualitäten tritt bei den Kansas-City-Kipsen allerdings nicht konzentriert auf, sondern hat zwei Spitzen. Offensichtlich scheidet der Durchschnitt aus einer zu geringen Zahl der Beobachtungen zufällige Einflüsse nur recht mangelhaft aus. Außerdem erwarten die Gerber bei süddeutschen Häuten einen höheren Anteil des Sortimentes I, als er im ersten Diagramm zu erkennen ist¹⁾. Trotz dieser Fehler machen die Schaubilder - grob gesehen - beachtliche und kennzeichnende Qualitätsunterschiede im Vergleich der einzelnen Provenienzen deutlich. Wenn die fertigen Leder in einem Betrieb ständig auf ihre Qualität geprüft, die Ergebnisse statistisch aufbereitet und ausgewertet werden, läßt sich bei einer großen Zahl der Beobachtungen für jede Provenienz die typische durchschnittliche Qualitätsverteilung finden.

In dieser Arbeit sind nur einige Beispiele aus der großen Fülle der Häuteprovenienzen angeführt. Die Darstellung der Qualitätsabstufungen von Provenienz zu Provenienz ließe sich beliebig erweitern.

Die Betriebsstatistiker beobachten die Sortimentsverteilung jedoch nicht nur zum Zwecke und als Vorstufe der Erfolgskontrolle. Sie verbinden mit diesen Untersuchungen noch ein anderes Ziel:

Wenn ein Lederwerk mit einer Schuhfabrik einen Vertrag über die Lieferung einer bestimmten Menge Oberleder,

1) Ein Teil der ausgewerteten Partien enthält "gemischte" Lose, die in der Qualität geringwertig waren.

Sortiment I und II, geschlossen hat, so muß die Einkaufs-
abteilung entscheiden, welche Provenienzen und vor allem
welche Menge von diesen Pro-
venienzen sie beschaffen soll, um mit Sicher-
heit auch die erforderliche Ledermenge der Qualitäts-
klassen I und II zu erhalten. Sie wäre falsch beraten,
wenn sie z.B. ausschließlich norddeutsche Häute, Kansas-
City- oder gar Western-Country-Kipse beschaffte, denn
deren Anteil an Sortiment I und II ist verschwindend ge-
ring.

Das Qualitätsergebnis der Partien ändert sich auch mit
der Gewichtsklasse, dem zweiten qualita-
tiven Merkmal neben der Provenienz. Zwar sind die erkenn-
baren Unterschiede weitaus geringer als jene, die im Ver-
gleich der Provenienzen ermittelt wurden, sie sind jedoch
vorhanden.

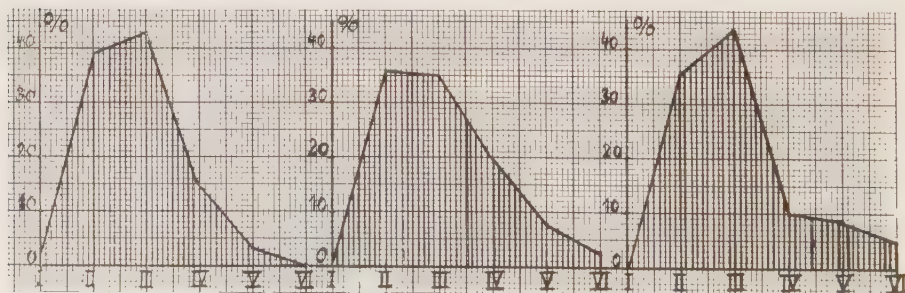
Die Qualitätsunterschiede der Gewichtsklassen lassen sich
am besten innerhalb einer Provenienz messen, da
sonst der Einfluß anderer Qualitätsmerkmale stört:

Die Qualität süddeutscher Rindshäute nach Gewichtsklassen¹⁾

15 - 19,5 kg

20 - 24,5 kg

25 - 29,5 kg



1) Die Diagramme wurden nach den Zahlen aus Anlage 7 a
zusammengestellt.

Nach diesen Häufungsdiagrammen ist die Qualität des Leders um so besser, je leichter die Haut ist; denn der Anteil der minderwertigen Qualitäten wird mit zunehmendem Gewicht größer. Diese Tendenz stimmt mit den Erfahrungen der Lederbetriebe im allgemeinen überein¹⁾.

3. Die Beziehung zwischen den quantitativen Merkmalen

Wenn die Qualität des fertigen Leders mit den qualitativen Merkmalen des Rohstoffeinsatzes, z.B. mit Provenienz und Gewicht, zusammenhängt (vgl. Seite 77 f.), wenn weiterhin die unterschiedliche Häutequalität unterschiedliche Rohstoffkosten und unterschiedliche Verkaufserlöse des Leders bedingt, so besteht folglich ein Zusammenhang zwischen Rohstoffeinstandswert und Ledererlös und darum auch zwischen Rohstoffeinstandswert und Fabrikationsspanne. Wie stark ist dieser Zusammenhang? Darf der Häuteeinkäufer annehmen, daß bei einem teuren Häuteeinsatz auch ein qualitativ wertvolles und darum e n t s p r e - c h e n d teures Leder entsteht? Steigt der Ledererlös je nach den "qualitätsorientierten" Häutekosten vielleicht über- oder unterproportional? Wie groß ist der Einfluß auf den Erfolg?

1) Nach Anlage 8 im Anhang dieser Arbeit werden die Einkaufspreise für Häute und Felle bei hohen Gewichtsklassen geringer. In dieser Tatsache drücken sich nicht nur die unterschiedlichen Rendements (je dicker und schwerer die Haut, desto geringer die Fläche je Kilogramm), sondern auch die Qualitätsunterschiede in der Struktur der Häute und Felle aus. Da sich unter dem verfügbaren Material zahlreiche Partien befanden, in denen verwandte Häutegattungen vermischt bearbeitet wurden, konnte der Verfasser die Zahlen nicht nach dem dritten qualitativen Merkmal, Häutegattung, aufgliedern.

Die Frage nach den oben genannten Beziehungen läßt sich jedoch nicht allgemein stellen, sondern nur für jeweils ein Merkmal. Deshalb wird in den folgenden Ausführungen die Abhängigkeit der quantitativen Merkmale nur innerhalb derselben Provenienz untersucht.¹⁾

In Anlage 9a, b und 10a, b wird mit Hilfe der Korrelationsrechnung die Abhängigkeit, oder, wie die Statistiker sagen, die "Strammheit des Zusammenhanges" der quantitativen Merkmale: Rohstoffeinstandswert, Ledererlös und Fabrikationsspanne bei süd- und norddeutschen Rindshäuten aus jeweils 25 Partien ermittelt. Ich habe die Ergebnisse (Korrelationskoeffizienten) in der folgenden Tabelle zusammengestellt:

Nr. Beziehung	a) bei süddeutschen Rinds- häuten	b) bei norddeutschen Rinds- häuten
1. Rohstoffeinstandswert - Ledererlös	+ 0,791	+ 0,568
2. Rohstoffeinstandswert - Fabrikations- spanne	./ 0,204	./ 0,131
=====		

Was diese zwar sehr präzisen, jedoch wenig anschaulichen Korrelationskoeffizienten ausdrücken, macht die Statistik durch die graphische Darstellung der sog. Regressionsgeraden deutlich, die in Streudiagramme eingetragen werden²⁾. Der Zusammenhang zwischen den beiden Größen

-
- 1) Der Verfasser verzichtete wegen der zu geringen Masse darauf, die Provenienzen weiter nach Gattung und Gewichtsklasse aufzugliedern.
 - 2) Vgl. hierzu die ausführlichen Darstellungen bei Kellerer, Hans: Statistik im modernen Wirtschafts- und Sozialleben, Hamburg 1960, Seite 167 ff. Ferner vgl. Allen, Roy George Douglas: Statistik für Volkswirte, aus dem Englischen übertragen von Wolfgang Förster, Tübingen 1957, Seite 124 ff.

x und y (z.B. Einstandswert der Haut und Verkaufserlös des Leders) ist um so enger, je dichter die beiden sich schneidenden Regressionsgeraden beieinander liegen, und um so geringer, je weiter sie auseinander streben.¹⁾

Zu Beziehung (1): Rohstoffeinstandswert - Ledererlös

(a) Bei süddeutschen Rindshäuten

Die hohe Korrelation von + 0,791 wird auch in den Regressionsgeraden in Schaubild 1 a deutlich. Sie läßt den durchaus nicht selbstverständlichen Schluß zu, daß Qualität und Preis bei süddeutschen Rindshäuten in einer "gesunden", d.h. ziemlich stetigen Relation stehen, die sich entsprechend in Lederqualität und Ledererlös ausdrückt. Kauft eine Lederfabrik also süddeutsche Ware ein,

- 1) Die Regressionsgeraden sind durch eine Linie verbundene Mittelwerte (X,Y), die aus den Einzelwerten im Streudiagramm (x,y) berechnet werden.

$$\text{Formel: } Y = A_y + r_{xy} \frac{\sigma_y}{\sigma_x} (x - A_x);$$

$$X = A_x + r_{xy} \frac{\sigma_x}{\sigma_y} (y - A_y).$$

Vgl. Allen, Roy George Douglas: Statistik für Volkswirte, aus dem Englischen übertragen von Wolfgang Förster, Tübingen 1957, Seite 138.

Die bei Allen verwendeten Symbole für die Mittelwerte wurden entsprechend den in den Tabellen 9 und 10 dieser Arbeit benutzten Symbolen geändert.

A_x = arithmetisches Mittel der x-Werte,

A_y = " " " y-Werte,

σ_x = Standardabweichung der x-Werte = $\sqrt{\frac{\sum dx^2}{n}}$;

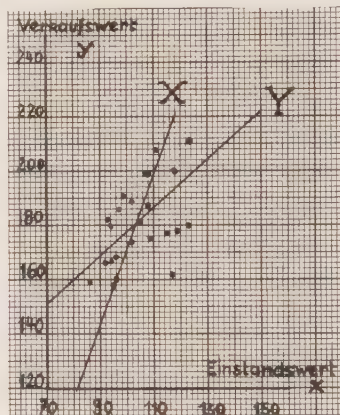
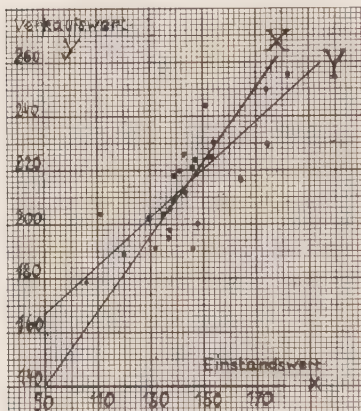
σ_y = " " y-Werte = $\sqrt{\frac{\sum dy^2}{n}}$;

r_{xy} = Korrelationskoeffizient; vgl. Anlagen 9a,b; 10a,b.

Dabei stellt die eine der beiden Geraden die Regression der x-Werte in bezug auf y dar, die andere die der y-Werte in bezug auf x. Die Streudiagramme und die aus ihnen berechneten Regressionsgeraden wurden aus den Ursprungswerten der Tabellen 7a,b; 9a,b; 10a,b gewonnen.

(1) Zusammenhang von Einstands- und Verkaufswert bei Leder

(1a) aus süddeutschen Häuten (1b) aus norddeutschen Häuten

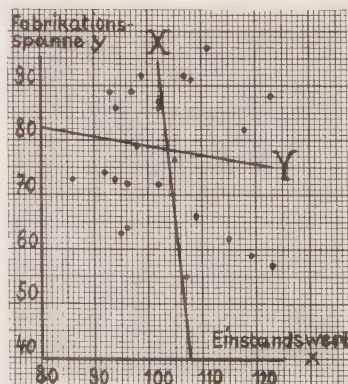
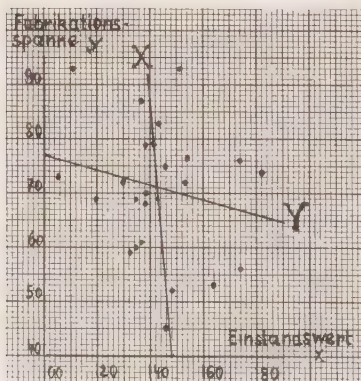


$$X = 143 + 0,791 \frac{17,5}{19,1} (y - A_y); \quad X = 104 + 0,568 \frac{9,9}{14,7} (y - A_y);$$

$$Y = 214 + 0,791 \frac{19,1}{17,5} (x - A_x). \quad Y = 181 + 0,568 \frac{14,7}{9,9} (x - A_x).$$

(2) Zusammenhang von Einstandswert und Fabrikationsspanne bei Leder

(2a) aus süddeutschen Häuten (2b) aus norddeutschen Häuten



$$X = 143 - 0,204 \frac{17,5}{11,9} (y - A_y); \quad X = 104 - 0,131 \frac{9,9}{12,3} (y - A_y);$$

$$Y = 71 - 0,204 \frac{11,9}{17,5} (x - A_x). \quad Y = 78 - 0,131 \frac{12,3}{9,9} (x - A_x).$$

so darf sie - dies ist jedoch wegen der nicht allzu großen Zahl der untersuchten Partien mit Vorsicht aufzunehmen - in der Regel sicher sein, daß sie für einen hohen Preis auch eine gute Qualität erhält und daß damit auch die Qualität und der Verkaufserlös des fertigen Leders steigen. Das gilt aber nicht für alle, sondern nur für die meisten Fälle; denn sonst müßte der Korrelationskoeffizient +1 sein.

Der Koeffizient läßt allerdings nicht erkennen, ob sich die Ledererlöse auch im gleichen Maße wie die Rohstoffeinstandswerte verändern. Wäre das der Fall, so müßte die Fabrikationsspanne konstant sein. Nach Tafel 7a sind die Stück-Fabrikationsspannen aber durchaus nicht konstant (vgl. hierzu die Erläuterung zu (2).

(b) Bei norddeutschen Rindshäuten

Bei norddeutschen Rindshäuten ist eine Abhängigkeit zwischen Rohstoffeinstandswert und Ledererlös je Partie oder Quadratfuß zwar vorhanden, jedoch weit geringer als bei süddeutschen Rindshäuten (Korrelationskoeffizient = +0,568). Der Zusammenhang von Qualität und Preis ist nicht stetig, sondern veränderlich. Dieser Unterschied gegenüber den süddeutschen Rindshäuten könnte - theoretisch - auf eine andersartige, d.h. ungenaue, handelsübliche Kennzeichnung der Häute und Felle in Norddeutschland zurückzuführen sein, die in Wirklichkeit jedoch nicht besteht. Fehler und Schäden werden auf allen Auktionen der Bundesrepublik einheitlich, d.h. nach gleichen Maßstäben, gekennzeichnet. Allerdings können die nicht klassifizierten s t r u k t u r e l l e n Qualitätsunterschiede¹⁾ diese Diskrepanz zwischen Rohstoffqualität und -einstandswert und darum auch zwischen Ledererlös und Rohstoffeinstandswert hervorrufen. Des-

1) Vgl. Seite 49 ff.

halb müssen die Betriebsstatistiker die Provenienz aufgliedern und untersuchen, ob es eine Gesetzmäßigkeit der Abweichungen gibt, nach denen sich die Häuteeinkäufer richten können.¹⁾

Dieses Mißverhältnis zwischen Häutequalität und -preis, das sich, da Häute- und Lederqualität in enger Beziehung stehen, zugleich als ein Mißverhältnis zwischen Rohstoffeinstandswert und Ledererlös darstellt, muß nicht unbedingt ein besonderes Kennzeichen norddeutscher Rindshäute sein. Es fällt lediglich in diesem mit begrenztem Zahlenmaterial gezogenen Vergleich zwischen den Korrelationskoeffizienten für süd- und norddeutsche Häute auf.

Insgesamt läßt sich jedoch bei beiden Provenienzgruppen, die hier als Beispiele angeführt werden, eine - wenn auch im Maß unterschiedliche - Qualitäts-Preis-Beziehung erkennen. Der teils hohe - allerdings nicht vollkommene -, teils geringe Grad des Zusammenhangs kennzeichnet das Qualitätsrisiko und damit das Ausmaß des Qualitätseinflusses auf den Erfolg in Lederbetrieben.

Zu Beziehung (2a,b): Rohstoffeinstandswert und Fabrikationsspanne bei süd- und norddeutschen Rindshäuten

Die Untersuchung der Korrelation von Rohstoffeinstandswert und Fabrikationsspanne hat dasselbe Ziel wie Beziehung (1), jedoch führt sie näher als diese an den Einfluß der Rohstoffqualität auf den Erfolg heran. Der Korrelationskoeffizient beträgt bei Leder aus süddeutschen Häuten $\cdot / \cdot 0,204$, bei Leder aus norddeutschen Häuten $\cdot / \cdot 0,131$: Eine Beziehung zwischen der Höhe der Rohstoffkosten und der Größe der Fabrikationsspanne je Erzeugnis-einheit (qfs) ist nicht vorhanden. Auch die weit auseinanderstrebenden Regressionsgeraden in den Streudiagrammen 2a und b lassen die Zusammenhanglosigkeit zwi-

1) Vgl. hierzu die Ausführungen auf Seite 122.

schen den x- und y-Werten erkennen. Immerhin macht das negative Vorzeichen des Korrelationskoeffizienten deutlich: In einigen Fällen ist die Fabrikationsspanne um so kleiner, je mehr der Einkäufer für einen Häuteposten bezahlt, indem er - irrigerweise - auf eine Qualität hofft, die dem Preis genau entspricht.

Gegenüber Beziehung (1) läßt sich das Ergebnis der Untersuchung erweitern: Ein hoher positiver Koeffizient wie bei süddeutschen Rindshäuten (Beziehung (1a)) sagt zwar, daß mit dem Einstandswert der Rohstoffe auch der Ledererlös steigt, er sagt aber nicht, daß er in gleichem Maße steigt. Nach Korrelation 2a und b bleibt die Fabrikationsspanne bei unterschiedlichen Häutepreisen weder konstant noch wird sie - den Häutepreisen parallel oder konträr - größer oder kleiner, ein Zusammenhang ist in unseren Beispielen überhaupt nicht zu erkennen.

Zwar kann eine Lederfabrik nicht erwarten, daß die Fabrikationsspanne und deshalb auch - laut Prämisse - der Erfolg mit der Höhe der Rohstoffqualität und der Rohstoffkosten je Quadratfuß steigen - für eine solche Annahme gibt es keine Grundlage -, jedoch muß sie sicher sein, daß Fabrikationsspanne und Erfolg je Erzeugniseinheit bei den unterschiedlichen Häutequalitäten - zumindest im Durchschnitt - konstant bleiben. Wenn nämlich eine Lederfabrik für eine bestimmte Qualität einer Häuteprovenienz einen relativ zu hohen Preis zahlt, der später durch die an der Qualität gemessenen Ledererlöse nicht mehr gedeckt wird, so entstehen Verluste. Die Statistiker in den Lederbetrieben müssen deshalb prüfen, wodurch die Abweichungen entstehen, wo sie am meisten auftreten oder ob es gar eine Gesetzmäßigkeit der Abweichungen gibt. Zunächst sollten die Provenienzgruppen in örtliche Provenienzen, d.h. nach eng umgrenzten Herkunftsgebieten (Sitz der Verwertungsgenossenschaft),

aufgegliedert werden. Wenn sich dann eine Gesetzmäßigkeit zeigte, etwa in dem Sinne, daß allgemein für Häute aus dem Ursprungskreis A ständig ein - gemessen an der Qualität - zu hoher, für andere aus Herkunftsgebiet B ein zu niedriger Preis gezahlt würde, so könnten die Lederbetriebe Vorteile beim Kauf der jeweils preisgünstigsten Häuteportionen erzielen. Allerdings ist zu prüfen, ob die Qualität-Preis-Verhältnisse oder -"Miß"verhältnisse als stetig zu erkennen sind oder nicht; denn der Einkäufer kann sein Verhalten bei der nächsten Auktion nicht nach zufälligen Untersuchungsergebnissen ausrichten. Es müssen erst die Erfahrungen aus umfangreichen Massenuntersuchungen vorliegen, ehe die Betriebsstatistiker der Einkaufsabteilung mitteilen können, bis zu welcher Preisgrenze sie beim Einkauf der Häute aus einzelnen Ursprungskreisen gehen können¹⁾.

4. Der Erfolg bei verschiedenen Qualitätsmerkmalen

Bei Partien derselben Provenienz lassen sich, wie im letzten Abschnitt gezeigt wurde, keine Anhaltspunkte für stetige oder gesetzmäßig wiederkehrende Wirkungen der Rohstoffqualität auf den Erfolg gewinnen. Machen deshalb die unterschiedlichen Qualitätseinflüsse jedes Bemühen, Unterlagen für eine erfolgsorientierte Beschaffungspolitik zu ermitteln, illusorisch? Oder vermögen die Betriebsstatistiker wenigstens im Vergleich v e r - s c h i e d e n e r Provenienzen Gesetzmäßigkeiten zu erkennen, die Richtlinie für die Beschaffungspolitik sein können? Bei dem zuletzt genannten Vergleich bleiben die unterschiedlichen Einflüsse der Qualität auf den Erfolg innerhalb derselben Provenienzen, die im letzten Abschnitt untersucht wurden, außer Betracht, es werden lediglich die durchschnittlichen Erfolge jeder einzelnen Provenienz miteinander verglichen, wie z.B. in

1) Vgl. hierzu die Ausführungen auf Seite 123.

der folgenden Tabelle:

Fabrikationsspanne und Provenienz¹⁾

Prov. Nr.	Provenienz	Einstands- preis DM/qfs	Verkaufs- preis DM/qfs	Fabrika- tionsspan- ne DM/qfs
1	Buenos Aires, Typ Fri- gorifique Extremes	1,38	2,36	0,98
2	Holländische Rinder	1,20	2,15	0,95
3	USA, Big-Packer-Kipse	1,54	2,44	0,90
4	Buenos Aires, leichte Ochsen	1,34	2,23	0,89
5	Dänische Rinder	1,29	2,14	0,85
6	Norddeutsche Rinder	1,04	1,81	0,77
7	USA, Kansas-City-Kipse	1,19	1,97	0,78
8	Süddeutsche Rinder	1,43	2,14	0,71
9	Italienische Vitelloni	1,92	2,60	0,68
10	USA, Best-Texas-Small Packer	1,35	2,01	0,66
11	Italienische Scottoname	1,78	2,43	0,65
12	USA, Midwestern-Country und Renderer-Kipse	1,24	1,83	0,59
13	USA, Native-Cow-Hides	1,69	2,18	0,49

Wenn die betrieblichen Kosten je Erzeugniseinheit bei allen Provenienzen gleich sind und z.B. 0,70 DM je Quadratfuß betragen, so entstehen - durchschnittlich - bei allen Provenienzen der laufenden Nummern 9 bis 13, von den italienischen Vitelloni angefangen bis zu den USA-Native-Cow-Hides, Verluste. Mit allen übrigen Provenienzen erzielt der Lederbetrieb einen Gewinn. Ist statistisches Material in ausreichendem Umfang vorhanden, so können die Provenienzen aufgegliedert werden, z.B. in die einzelnen Gewichtsklassen und Gattungen. Erst dann ist eine vollständige Übersicht zu gewinnen.

1) Die Zahlen der Provenienzen: süddeutsche, norddeutsche Rindshäute, USA-Kansas-City-, Midwestern-Country- und Renderer-Kipse sind in Anlage 7 im einzelnen errechnet und in einer Tabelle dargestellt. Die Fabrikationsspanne für norddeutsche Rindshäute wurde in Anlage 7b als gewogenes arithmetisches Mittel errechnet, während in der oben wiedergegebenen Tabelle einfache arithmetische Mittelwerte genannt sind.

Die Durchschnittsspannen (Mittelwerte) zeigen allerdings nicht, wie sehr die einzelnen Spannen von den Mittelwerten abweichen können. Die Aussagekraft der durchschnittlichen Fabrikationsspanne wird deshalb durch Streuungsmaß und Variationskoeffizient in der folgenden Tabelle¹⁾ geprüft.

Provenienz	Fabrikationsspanne DM/qfs	Standardabweichung ²⁾ DM/qfs	Variationskoeffizient ³⁾ %
Norddeutsche Rindshäute	0,78	0,123	15,8
Süddeutsche Rindshäute	0,71	0,115	16,2
USA-Kansas-City-Kipse	0,78	0,126	16,2
USA-Midwestern-Country- und Renderer-Kipse	0,59	0,077	13,0

In diesen vier Beispielen sind die Standardabweichungen und Variationskoeffizienten beträchtlich, d.h. die Streuwerte reichen weit in die benachbarten Provenienzen hinein. Die Aussicht, die "typische" Durchschnittsspanne bei einer einzelnen Partie zu erreichen, ist relativ gering. Die ermittelten Spannen sind lediglich - nach dem Gesetz der großen Zahl - in der Summe zahlreicher verarbeiteter Häuteposten als Durchschnittswerte zu erzielen. Als solche aber sind sie letztlich erfolgswirksam und können deshalb für die Beschaffungsdisposition in einem Lederbetrieb wichtige Richtlinien sein.

1) Das Zahlenbeispiel ist den Tabellen 7a, 7b, 7c im Anhang dieser Arbeit entnommen.

2) Die Standardabweichung wird nach der Formel: $\sigma = \sqrt{\frac{\sum d^2}{n}}$ ermittelt.

d = Abstand oder Abweichung des Einzelwertes vom Mittelwert,

n = Anzahl der beobachteten Abweichungen.

Vgl. hierzu auch Seite 106.

3) Der Variationskoeffizient drückt die Standardabweichung in Prozenten vom Mittelwert aus: $V = \frac{\sigma \cdot 100}{A_x}$.

σ = Standardabweichung,

A_x = Mittelwert.

Die zum Teil stark schwankenden Erfolge beim Häuteeinsatz einer bestimmten Provenienzgruppe können auch vielfach auf die einfache Tatsache zurückgehen, daß das qualitative Merkmal, hier: die Provenienz, noch nicht genügend aufgegliedert ist. Ein Beispiel soll zeigen, in welchem Maße sich die Fabrikationsspannen der Partien unterscheiden, die zwar aus einer Provenienzgruppe, aber aus verschiedenen, eng umgrenzten Herkunftsbereichen (Sitz der Verwertungsgenossenschaft) stammen.

Süddeutsche Rindshäute, Gewichtsklasse 25/29,5¹⁾

<u>Häuteverwertung</u>	<u>Fabrikationsspanne DM/qfs</u>
A	1,17
B	1,08
C	0,99
D	0,97
E	0,96
F	0,83
G	0,83
H	0,79
I	0,72
K	0,69
L	0,58

Wenn der Betriebsstatistiker oder der Beschaffungskalkulator viele derartige Beobachtungen gesammelt und - soweit möglich - zuverlässige Werte gefunden hat, läßt sich die Beschaffungspolitik nach dem "Qualitätserfolg" ausrichten. Der Lederbetrieb kauft dann nur oder überwiegend solche Häute und Felle ein, die eine möglichst große Fabrikationsspanne und damit einen möglichst großen Erfolg erwarten lassen.

In den Lederbetrieben sollten Richtlinien für den Häuteeinkauf festgelegt werden: Die Betriebsstatistiker ermitteln für jedes qualitative Merkmal des Rohstoffeinsatzes das durchschnittliche Ledersortiment, welches sie in einer Wertziffer ausdrücken. Diese Wertziffer wird dann zu den Lederverkaufspreisen, die meist für eine

1) Ausgewertete Ergebnisse einer Lederfabrik. Die Buchstaben stehen für die Namen süddeutscher Häuteverwertungen.

Zeitspanne festliegen, in Beziehung gesetzt, so daß der Durchschnittserlös errechnet werden kann, der für jedes qualitative Merkmal des Häuteeinsatzes zu erwarten ist. Da außerdem die betrieblichen Kosten (alle Kosten außer dem Rohstoffeinstandswert) je Erzeugungseinheit bekannt sind, läßt sich feststellen, wieviel höchstens für Häute und Felle dieser oder jener Gattung, Gewichtsklasse und Provenienz bezahlt werden darf, damit keine Verluste entstehen. Die Höchstpreise werden in Tabellen, die alle Häuteeinkäufer erhalten, eingetragen. Kann dann ein Einkäufer die verschiedenen Häutearten nicht bis zu dem jeweils "vorgeschriebenen" Höchstpreis erwerben, so muß er auf den Häuteeinkauf verzichten und dafür andere Provenienzen kaufen. Allerdings schränken marktbedingte Hemmnisse, die im folgenden Teil dieser Arbeit zu behandeln sind, die Beschaffungsdispositionen der Lederfabriken ein, so daß sich die Ziele einer am "Qualitätserfolg" orientierten Betriebspolitik nicht immer verwirklichen lassen.

III Der Einfluß der Rohstoffpreisschwankungen auf den ===== Erfolg =====

A. Das Problem

In Kapitel II wurde die S t r u k t u r der Häute- und Fellpreise im Zusammenhang mit den Einflüssen der Qualität auf den Erfolg der Lederindustrie untersucht. Eine der Prämissen lautete: konstante Rohstoffpreise. Diese Prämisse, welche die wechselnden Einflüsse von Angebot und Nachfrage auf den Preis ausschalten sollte, wird für die folgende Betrachtung aufgegeben. Die Veränderlichkeit der Rohstoffpreise wird zum Problem, sie ist Untersuchungsgegenstand. Die P r e i s - s c h w a n k u n g e n auf dem Markt für Häute und Felle sollen unter dem Gesichtspunkt ihrer Auswirkungen auf den Erfolg in der westdeutschen Lederindustrie behandelt werden.

Die Häutequalität, die ebenfalls den Erfolg beeinflusst (vgl. Seite 109 ff.), schwankt - von den Qualitätsunterschieden bei Sommer- und Winterhäuten abgesehen - im zeitlichen Ablauf nicht. Für die Analyse der Preisbewegungen braucht deshalb auch keine Prämisse, die den Qualitätseinfluß ausschaltet, aufgestellt zu werden.

Preisschwankungen beeinflussen den Erfolg einer Unternehmung, wenn die Preise der beschafften Güter im Preis der verkauften Fertigerzeugnisse nicht entsprechend weitergewälzt werden. Wenn darüber hinaus die Preisschwankungen Ausdruck allgemeiner Geldwertschwankungen sind, repräsentiert ein absolut gleichbleibender Erfolg, d.h. also selbst wenn die Überwälzung der erhöhten Rohstoffkosten auf den Verkaufspreis gelingt, nicht den gleichen

Tauschwert wie bei unverändertem Geldwert.¹⁾
Dieser Einfluß läßt sich eliminieren, indem "grundsätzlich alle nominellen Werte der Bestände zu Beginn und zu Ende eines Zeitabschnittes sowie die in seinem Ablauf anfallenden Aufwendungen, Erträge und übrigen Geldbewegungen, die in Einheiten von unterschiedlichem Tauschwert ausgedrückt sind, auf Geldeinheiten von gleichem Tauschwert umgerechnet werden"²⁾. In den folgenden Ausführungen bleiben jedoch Geldwertänderungen³⁾ außer Betracht, weil sie in dem hier beobachteten Zeitraum von 1950 bis 1959 stetig sind und deshalb das Bild der kurzfristigen partiellen Preisschwankungen nicht verwischen können. Deshalb wird nur die Entwicklung der Häute- und Lederpreise untersucht. Wenn die Häutepreise steigen, ohne daß die Lederpreise gleichzeitig und entsprechend erhöht werden, verengt sich die "Preisspanne"⁴⁾ und sinkt - bei gleichbleibenden Betriebskosten - der Erfolg eines Lederbetriebes. Wir können den Teil des Erfolges, der durch die Entwicklung divergierender Häute- und Lederpreise gebildet wird, vorerst "Außenerfolg"⁵⁾ nennen,

-
- 1) Vgl. Schmidt, Fritz: Die organische Tageswertbilanz, unveränderter Nachdruck der dritten Auflage von 1929, Wiesbaden 1951, Seite 66 ff. Ferner vgl. Busse von Colbe, Walther: Eliminierung von Preis- und Geldwertschwankungen, in: "Handwörterbuch der Betriebswirtschaft", 3., völlig neu bearbeitete Auflage, Stuttgart 1960, Band III, Spalte 4.423.
 - 2) Busse von Colbe, Walther: Eliminierung von Preis- und Geldwertschwankungen, in: "Handwörterbuch der Betriebswirtschaft", 3., völlig neu bearbeitete Auflage, Stuttgart 1960, Band III, Spalte 4.424 f.
 - 3) Über die Problematik der Ermittlung eines allgemeingültigen Maßstabes für den Tauschwert des Geldes berichtet Schmalenbach. Vgl. Schmalenbach, Eugen: Grundlagen dynamischer Bilanzlehre, 3. Auflage, Leipzig 1925, Seite 193 ff.
 - 4) Vgl. Schmalenbach, Eugen: Dynamische Bilanz, 12. Auflage, Köln und Opladen 1956, Seite 197 f.
 - 5) Vgl. ebenda, Seite 197 f.

da seine Ursachen außerhalb des Betriebes liegen. Eine genaue Definition des zugrundegelegten Erfolgsbegriffs folgt auf Seite 193 ff.

B. Preisschwankungen auf dem Markt für Häute und Felle

1. Verlauf der Häute- und Fellpreise

a. Umfang der Preisbewegungen

Die Diagramme in Anlage 11a, b, c, d, die den Verlauf der Häutepreise wiedergeben, lassen erkennen: Die Preise für Häute und Felle schwanken in einer beträchtlichen Breite. Vor allem fallen die starken Preisschwankungen zur Zeit des Koreakonfliktes und im Jahre 1959 auf. In der folgenden Übersicht werden die Preisänderungen dieser beiden Zeitspannen noch einmal tabellarisch dargestellt:

Preisbewegungen während des Korea-Konfliktes 1950 - 1952¹⁾

Kalbfell- preise auf den Auktionen	Geldein- heit je Mengen- einheit	Preisanstieg					
		in der Zeit von - bis		von	auf	in % des nied.Wertes	
Essen	DM je kg	Juni 50	Okt.50	3,50	7,17	105	
Stuttgart	DM je kg	März 50	Apr.51	4,88	8,03	65	
Paris	ffrs je kg	Juni 50	März51	302	531	76	
Chikago	cts je lbs	März 50	Dez.50	61,0	82,5	35	
		Preisgefälle					
				von	auf	in % des Spitzenwert.	
Essen	DM je kg	Okt.50	Juni 52	7,17	2,45	66	
Stuttgart	DM je kg	Apr.51	März 52	8,03	4,52	44	
Paris	ffrs je kg	März51	März 52	531	240	55	
Chikago	cts je lbs	Dez.50	März 52	82,5	27,5	67	
		Preisgefälle					
				von	auf	in % des Spitzenwert.	
Essen	DM je kg	Juni 50	Febr.51	2,28	4,10	80	
Stuttgart	DM je kg	Juni 50	Dez. 50	2,71	4,69	73	
Paris	ffrs je kg	Juni 50	März 51	106	268	153	
Chikago	cts je lbs	Juni 50	Dez. 50	25,5	37,5	47	
		Preisgefälle					
				von	auf	in % des Spitzenwert.	
Essen	DM je kg	Febr.51	März 52	4,10	1,75	57	
Stuttgart	DM je kg	Dez.50	März 52	4,69	2,54	46	
Paris	ffrs je kg	März 51	Dez. 51	268	133	50	
Chikago	cts je lbs	Dez. 50	März 52	37,5	17,0	55	

1) Vgl. Leder-Enquête 1955/56, Gutachten über die wirtschaftliche Lage der ledererzeugenden Industrie in der Bundesrepublik Deutschland 1956, erstellt von: Curator Treuhand Aktiengesellschaft, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt am Main, als Manuskript vervielfältigt, Band I, Anlage 14 und 19.
Vgl. auch Anlage 11a und b im Anhang dieser Arbeit.

Preisbewegungen in den Jahren 1958, 1959¹⁾

Häuteart	Geldeinheit je Mengeneinheit	Preisanstieg			in % des niedrigen Wertes
		in der Zeit von - bis	von	auf	
Argentini- sche Och- senhäute, gesalzen	DM je 100 kg	Ø 1958-Mai	59 165,8	255,0	54
Argentini- sche Och- senhäute, trocken	DM je 100 kg	Ø 1958-Apr.	59 215,5	265,9	23
Uruguay- ische Och- senhäute, gesalzen	DM je 100 kg	Ø 1958-Juni	59 160,8	258,3	61
Süddeut- sche Och- senhäute	DM je kg	Okt. 58-Apr. 59	1,79	3,40	90
Süddeut- sche Kuh- häute	DM je kg	Sept. 58-Mai 59	1,55	2,94	90
Preisgefälle					in % des Spitzenwertes
Argentini- sche Och- senhäute, gesalzen	DM je 100 kg	Mai - Nov. 59	255,0	167,8	34
Argentini- sche Och- senhäute, trocken	DM je 100 kg	April - Nov. 59	265,9	175,7	34
Uruguay- ische Och- senhäute, gesalzen	DM je 100 kg	Juni - Nov. 59	258,3	172,6	33
Süddeut- sche Och- senhäute	DM je kg	April-Nov. 59	3,40	2,71	20
Süddeut- sche Kuh- häute	DM je kg	Mai - Dez. 59	2,94	2,15	27

1) Vgl. Anlage 11c und d.

Die Häutepreise schwanken also zweimal in dem beobachteten Zeitraum von 10 Jahren in starkem Maße¹⁾.

Die erste Preishausse wurde durch den Korea-Krieg ausgelöst. Die USA rüsteten auf, produzierten in erhöhtem Umfang Leder und fragten deshalb auch mehr Häute als vorher nach. Die Folge war ein Preisauftrieb, der bald auf die südamerikanischen Märkte übergriff. Auch in den europäischen Zuschußgebieten stiegen kurz danach die Häutepreise stark an, da die westdeutsche Nachfrage wegen der zunehmenden Häuteverknappung in den amerikanischen Staaten verstärkt auf den Inlandsmarkt drängte²⁾.

Der zweite Boom begann in den letzten Monaten des Jahres 1958 und reichte weit in das Jahr 1959 hinein. Ursache war eine starke Angebotsverknappung in den Überschußgebieten, hauptsächlich in den USA und Argentinien. Hinzu traten Masseneinkäufe der Ostblockstaaten, insbesondere der Sowjet-Union und Japans³⁾ - Länder, die vor dem zweiten Weltkrieg fast nur fertige Leder bezogen hatten, heute aber selbst Leder erzeugen und einen großen Bedarf an Häuten und Fellen haben. Aber auch in dem Zeitraum zwi-

-
- 1) Häutepreisschwankungen dieses Umfanges sind nicht etwa eine Besonderheit der Entwicklung nach dem zweiten Weltkrieg. Schon Wagenführ beobachtete Schwankungen in den Jahren 1925 bis 1931 von 35 auf 150 % des Preises von 1913 und wieder zurück auf 35 %. Vgl. Wagenführ, Rolf: Die Bestimmungsgründe der Häute- und Lederpreise, in: "Vierteljahrshefte für Konjunkturforschung", Sonderheft 23, Berlin 1931, Seite 5.
 - 2) Vgl. Schmidt, Robert: Die wirtschaftliche Struktur der westdeutschen Lederindustrie in der Nachkriegszeit, Dissertation Köln 1957, Seite 195 f.
 - 3) Vgl. Auftrieb am Häutemarkt (ohne Verfasserangabe), in: "Der Volkswirt", Wirtschafts- und Finanzzeitung, Frankfurt am Main 1959, 13. Jg., Nr. 11 vom 14. 3. 1959, Seite 468 ff.

schen den großen Preishaussen (1950/52 und 1958/59) schwanken die Häutepreise, und zwar durchschnittlich um 10 %, die Kalbfellpreise sogar bis zu 50 % des unteren Basiswertes; dennoch können auch diese - gemessen an den starken Preisbewegungen des Koreakonfliktes und des Jahres 1959 - kleineren Schwankungen den Unternehmer in der Lederindustrie vor ernste Probleme stellen.

Preisschwankungen sind unter den Weltmarktgütern allerdings nicht selten. Auch die Preise anderer Rohstoffe, wie Kautschuk, Wolle, Baumwolle, Tee, Kaffee, Weizen, Pfeffer, können sich in starkem Maße verändern, wie folgende Übersicht zeigt¹⁾:

Einfuhrpreise einzelner Weltmarktgüter

Güter	Beobachtete Preisdurchschnitte				Preisauf-	Preis-
	der Jahre	DM je kg			schwung in % des nied.Aus- gangswert.	ab- schwung in % d. Spitzen
Argentinischer Weizen	1950,52,53	0,37	0,66	0,39	78	41
Brasilian. Rohkaffee	1953,54,55	5,55	7,55	5,45	36	28
Neuseeländ. Rohwolle	1950,51,52	10,40	15,60	7,50	50	52
Tee aus Ceylon	1952,54,56	3,85	6,40	5,30	66	17
Indones. Pfeffer	1950,51,56	25,--	28,50	3,--	14	895
Rohkautschuk (Brit.Malaya)	1950,51,53	3,30	5,40	2,20	64	59
Baumwolle, am. strict middling	1950,51,60	3,65	4,55	2,50	25	45
Mandeln, Bari	1953,56,60	3,25	9,40	4,20	190	55

1) Quelle: Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland, Herausgeber: Statistisches Bundesamt Wiesbaden, Stuttgart 1958, Seite 420 f; 1960, Seite 478 f. Vgl. hierzu auch die Diagramme in Anlage 12a, b, c.

Bei Handelswaren, wie Tee, Rohkaffee, Pfeffer, Mandeln, sind allerdings nur geringe Wirkungen auf weiterverarbeitende Industriezweige zu befürchten. Handel und Konsumenten tragen die Preisrisiken. Dagegen wirken sich Preisschwankungen der Industrierohstoffe, z.B. Rohwolle, Rohkautschuk und Baumwolle, auf die verarbeitenden Industriezweige ähnlich wie die Schwankungen der Häute- und Fellpreise auf die Lederindustrie aus. Die Kautschuk- und Rohwollpreise veränderten sich während der Korea-krise etwa in demselben Umfang wie die Häutepreise.

b. Trend der Preisentwicklung

In den Diagrammen¹⁾ ist neben den unvorhersehbaren, plötzlich auftretenden Preishaussen der oben beschriebenen Art bei einzelnen Häutearten ein anderer Typ der Preisentwicklung zu erkennen: die sich über Jahre erstreckende Grundrichtung, der Trend.

Die Preise der schweren Häutesorten fallen in den Jahren 1952 bis 1958 ständig - abgesehen von kleinen, meist schnell wieder rückgängig gemachten Preiserhöhungen²⁾. Hauptsächlich ist diese Erscheinung dadurch zu erklären, daß sich die Mode in dieser Zeit dem leichten Schuhwerk zuwandte. Folglich sank die Nachfrage nach schweren Rindshäuten in den betreffenden Jahren. Auch Rückgang und Stagnation der Unterlederproduktion beeinflussten die Gesamtnachfrage nach schweren Häuten und deshalb auch den Preis.³⁾ Das Unterleder steht in einem scharfen

1) Vgl. Anlage 11a, b, c.

2) Vgl. ebenda.

3) Vgl. Wirtschaftskonjunktur, Berichte des Ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung München, München 1960, Heft 1, 2. Beilage: Zahlen zur Branchekonjunktur, Seite 37.

Wettbewerb mit den Gummibesohlmaterialien¹⁾.

Bei stetiger Preisentwicklung kann der Ledereinkäufer die zukünftigen Preise mit größerer Sicherheit voraussehen als während einer starken Bewegung der Preise. Zwar läßt sich auch bei ruhiger, trendartiger Entwicklung nicht der Beginn eines Preisaufschwunges im voraus erkennen - insofern ist eine Disposition auf lange Sicht überhaupt nicht möglich -, jedoch vermag der Ledereinkäufer seine kurzfristigen Beschaffungspläne in einer solchen Periode ungestört zu verwirklichen. Sobald er aber merkt, daß sich die Preise in starkem Ausmaß zu bewegen beginnen, hört das normale Disponieren auf. Die Beschaffungsmaßnahmen haben dann oft spekulativen Charakter. Eine stetige Preisentwicklung dagegen, deren graphisches Bild der Betriebsstatistiker darüber hinaus um zufällige oder saisonale Einflüsse bereinigen könnte, läßt prinzipiell die Möglichkeit zu, Art, Menge und Zeitpunkt der Beschaffung kurzfristig zu planen. Der Trend ist deshalb eine wichtige Grundlage für die Beschaffungspolitik einer Lederfabrik.

c. Verhalten der Preisrelationen

Auf den Diagrammen in Anlage 11 zeigen sich zwei Tatbestände, die ebenfalls wichtige Grundlagen der Beschaffungspolitik sein können.

Erstens: Wenn die Verursachungsfaktoren eine allgemeine Wirkung ausüben, haben die einzelnen Preise der Häute, unterschieden nach Gattung und Gewichtsklasse, die gleiche Grundrichtung (Beispiel: Korea-Krise), steigen oder

1) Vgl. Schmidt, Robert: Die wirtschaftliche Struktur der westdeutschen Lederindustrie in der Nachkriegszeit, Dissertation Köln 1957, Seite 197.

sinken aber in unterschiedlichem Maße. In den übrigen Fällen, in denen die preisbildenden Faktoren auf den Preis jeder Häuteart unterschiedlich einwirken, ver-selbständigen sich auch die Preisbewegungen für jede Häuteart. Ein charakteristisches Beispiel hierfür ist der Verlauf der Kalbfellpreise einerseits und der übrigen Häutepreise andererseits auf den Diagrammen in Anlage 11. Sogar bei derselben Gattung können sich die Preisrelationen der einzelnen Gewichtsklassen beachtlich verschieben.

Bei einem sorgfältigen Studium der Märkte ließen sich manche relativen Preisvorteile erzielen, wenn die Häute entweder gleich oder zumindest einander so ähnlich wären, daß sie wechselseitig ausgetauscht werden könnten. Leider ist das meist nicht der Fall¹⁾. Dennoch kann eine Lederfabrik, die mehrere Häute- und Fellarten verarbeitet, die jeweils preiswerten Arten zu den verschiedenen Zeitpunkten bevorzugen²⁾.

Zweitens: Die Preiskurven auf den einzelnen Märkten und Auktionen haben die gleiche Grundrichtung, schwanken aber auch in unterschiedlichem Maße (vgl. Anlage 11). So steigen z.B. die Kuhhäutepreise³⁾ während des Korea-Konfliktes auf der Pariser Auktion wesentlich stärker als auf den übrigen Märkten. Auch ziehen die Preise einzelner Auktionen manchmal erst mit einer zeitlichen Verzögerung von mehreren Monaten nach⁴⁾.

-
- 1) Vgl. die Ausführungen über die Heterogenität der Arten auf Seite 49 ff.
 - 2) Voraussetzung hierfür ist die Kenntnis der zahlreichen Häutequalitätsunterschiede. Vgl. Seite 49 ff.
 - 3) Vgl. Anlage 11b.
 - 4) Der grobe Vierteljahresmaßstab der Diagramme verhindert die Einsicht in die Preisanpassung innerhalb der Zeitspanne von 3 Monaten.

Trotz dieser örtlich unterschiedlichen Preisrelationen ist die Verwandtschaft der Preisverläufe auf den einzelnen Märkten unverkennbar. Sie läßt sich aus der starken Verflechtung der Märkte erklären, die durch die Nachfrage der Zuschußländer auf den Märkten der Überschußländer zustande kommt. Sobald die Häute auf den Überschußmärkten knapp werden, drängt die Nachfrage der Zuschußländer verstärkt auf den Inlandsmarkt und läßt dort die Preise in ähnlichem Maße wie im Ausland steigen¹⁾. Die westdeutsche Lederindustrie ist von den ausländischen Häutemärkten abhängig, da sie etwa 50 % ihres Bedarfs durch Einfuhren decken muß²⁾. Deshalb lehnen sich die Preise für westdeutsche Häute und Felle eng an die der ausländischen Märkte, insbesondere der Hauptüberschußmärkte USA und Argentinien, an.

d. Saisonale Preisschwankungen

Saisonschwankungen sind jahreszeitlich regelmäßig eintretende Marktveränderungen für bestimmte Erzeugnisse oder sonstige vom Jahresablauf beeinflusste Wirtschaftsvorgänge. Wichtiges Kriterium in dieser Definition ist die regelmäßige Wiederkehr einer Erscheinung im Jahresablauf. Wagemann³⁾ stellt in seiner Konjunkturlehre als wesentliches Merkmal der saisonalen Schwankungen heraus, daß diese periodischen Bewegungen rhythmisch gebunden sind, d.h. in bestimmten Zeitabständen wiederkehren.

Die jahreszeitlich wechselnde Intensität von Angebot und Nachfrage führt üblicherweise auch zu saisonalen Preis-

1) Vgl. Schmidt, Robert: Die wirtschaftliche Struktur der westdeutschen Lederindustrie in der Nachkriegszeit, Dissertation Köln 1957, Seite 195 und 197.

2) Vgl. Seite 66.

3) Vgl. Wagemann, Ernst: Konjunkturlehre. Eine Grundlegung zur Lehre vom Rhythmus der Wirtschaft, Berlin 1928, Seite 52 ff.

schwankungen. Ist diese Erscheinung auch auf dem Markt für Häute und Felle zu beobachten?

Die Preise inländischer Kuhhäute und Kalbfelle schwanken lt. Anlage 13a in den Jahren 1954 bis 1958 nicht in jahreszeitlich regelmäßiger Wiederkehr.

In Anlage 13b werden die Einfuhrpreise der Ochsenhäute aus Argentinien und Uruguay untersucht: Der Preisverlauf auf den überseeischen Häutemärkten läßt im Gegensatz zum westdeutschen Markt Ansätze zu saisonal gebundenen Schwankungen erkennen. Die Preise steigen bis Juni, Juli leicht an, fallen bis August, September ab und steigen in den meisten Fällen bis Dezember wieder.¹⁾

Auf den Überseemärkten schwanken die Häutepreise aber auch nur dann in jahreszeitlichem Rhythmus, wenn sie durch keine außergewöhnlichen Ereignisse oder Markt-"störungen" beeinflußt werden, wie z.B. während der Korea-Hausse oder im Jahre 1959, als der Rückgang der Vietschlachtungen mit der stoßweise gestiegenen Nachfrage der Ostblockländer zeitlich zusammentraf.

Ein saisonaler Preisverlauf wäre neben dem Trend ein wertvoller Anhaltspunkt für eine erfolgsorientierte Beschaffungsdisposition. Jedoch können die Häuteeinkäufer - wie sich zusammenfassend sagen läßt - auf den deutschen Auktionen nicht, auf den Überseemärkten nicht

1) Die Ursachen der saisonalen Preisschwankungen auf den südamerikanischen Häutemärkten werden auf Seite 143 f. erläutert.

immer mit bestimmten "Saisonpreisen" rechnen. Die Häutepreise sind in starkem Maße dem Wechselspiel unvorhersehbarer Faktoren ausgesetzt, wie die Preisverläufe in den Anlagen 11 und 13 gezeigt haben. In einem Marktbericht¹⁾ wird die Haut deshalb auch: "als individuellstes Handelsobjekt der Rohwarenmärkte" die Sphinx im internationalen Rohstoffbereich" genannt, "deren längerfristige Tendenz sich nur ganz vage abschätzen läßt".

2. Faktoren der Häutepreisschwankungen

a. Ziel und Grenzen der Untersuchung

Ausgangspunkt der folgenden Überlegungen ist die zunächst vermutete, unten jedoch noch eingehend zu erläuternde Tatsache²⁾: Häutepreisbewegungen beeinflussen den Erfolg der Lederbetriebe. Für die Lederfabrikanten treten zwei Fragen in den Vordergrund. Läßt sich die Preisentwicklung voraussehen? Wie kann sich eine Lederfabrik gegen Rohstoffpreissteigerungen schützen?

Die beiden Fragen hängen eng miteinander zusammen: Der Lederfabrikant kann nur dann das Risiko einer Preissteigerung umgehen, wenn er die Preisentwicklung voraussehen vermag. Er kann sie aber nur voraussehen, wenn die Preise entweder "gesetzmäßig" verlaufen, oder wenn der Lederfabrikant Art und Wirkung der preisbildenden Faktoren schon erkennt, ehe sie bereits das Preis-

1) Auftrieb am Häutemarkt (ohne Verfasserangabe), in: "Der Volkswirt", Wirtschafts- und Finanzzeitung, Frankfurt am Main, 13. Jg., Nr. 11 vom 14. 3. 1959, Seite 468.

2) Vgl. Seite 212 ff.

b i l d a u f d e n R o h s t o f f m ä r k t e n
b e s t i m m t h a b e n . Die Kenntnis der Fak-
toren, die die Häutepreisschwankungen hervorrufen, ist
deshalb eine notwendige Grundlage der Beschaffungspoli-
tik.

Unter diesem Gesichtspunkt sind die Probleme in den
bisher vorliegenden Arbeiten über die Häutepreisbil-
dung¹⁾ nicht gesehen worden. Sie sind überwiegend
volkswirtschaftlich orientiert. Die Verfasser ordnen
die Ergebnisse ihrer Beobachtungen in die vorgeprägten
Begriffe der Marktformenlehre, der Theorie der Verhal-
tensweisen und der Elastizitätslehre ein, sei es, um
die aufgestellten Hypothesen empirisch zu untermauern,
sei es, um die vielen Erscheinungen in der Wirklichkeit
in ein System klarer Begriffe und Vorstellungen einzu-
ordnen und systematisch zu erläutern. Aufgabe und Zweck
d i e s e r Untersuchung aber ist es, die Häutepreis-
bildung empirisch zu erfassen und als Einflußfaktor des
Erfolges in der Lederindustrie darzustellen.

Der Lederwirtschaftler kann die Preisbestimmungsgründe
jedoch nicht immer rechtzeitig erkennen und deshalb
auch keine bestimmten Schlüsse auf die Preisentwicklung
der nächsten Zukunft ziehen. Zwar läßt sich die Existenz,
aber nicht immer die Intensität des Einflusses verschie-
dener Preisfaktoren im voraus ermitteln, denn alle Fak-
toren wirken g l e i c h z e i t i g mit unterschied-

1) Vgl. die auf Seite 141 genannten Arbeiten über die
Häutepreisbildung.

licher Stärke auf die Preise ein¹⁾. Es gehört deshalb ein großes, kaum erreichbares Maß an Markterfahrung dazu, Entwicklungstendenzen im Preisgefüge sofort zu erkennen und immer richtig zu deuten. Führende, wegen ihrer Marktkennntnis allseits anerkannte Lederwirtschaftler waren z.B. während der Häutepreishaussse im Jahre 1959 fest davon überzeugt, daß das jetzt erreichte Niveau auf lange Sicht beibehalten werde. Aber innerhalb weniger Wochen sanken die Preise fast auf den Stand, den sie vor der Hausse hatten.

Der Leser muß sich dieser Grenzen bewußt bleiben, damit er die Aussagekraft der Untersuchung der Preisfaktoren von vornherein richtig beurteilt.

b. Preisbestimmungsgründe auf der Seite des Häuteangebots

1) Die Haut als Kuppelprodukt

Hauptprodukte der Viehwirtschaft sind z.B. Fleisch, Milch und Wolle. Häute und Felle sind Nebenprodukte. Sie

-
- 1) Nach Schmalenbach verspricht es wenig Erfolg, die Außeneinflüsse getrennt zu betrachten. Aussichtsvoller sei es, statt der Ursachen die Wirkungen zu erfassen (Veränderung der Preisspanne, des Beschäftigungsgrades, Zusammensetzung der Aufträge). Vgl. Schmalenbach, Eugen: Dynamische Bilanz, 12. Auflage, Köln und Opladen 1956, Seite 195 ff.
Der Verfasser glaubt aber, daß die Kennntnis der Ursachen zwar nicht im Hinblick auf die Erfolgsanalyse, wohl aber hinsichtlich betriebspolitischer Entscheidungen notwendig und sinnvoll sein kann. Der Unternehmer muß die Ursachen kennen, damit er Anhaltspunkte für seine Beschaffungsdisposition erhält. Dabei braucht nicht das relative Ausmaß einer jeden einzelnen Ursache mathematisch genau ermittelt zu werden; es genügt, wenn der Unternehmer die Schwerpunkte in einem Ursachenkomplex erkennt.

fallen beim Schlachten der Tiere unter anderem an¹⁾. Da der Wert der Haut nur etwa 4 % des Lebendgewichtspreises des Viehs beträgt²⁾, wird das Vieh wegen der Häuteproduktion weder gezüchtet noch geschlachtet. Häute und Felle sind unvermeidbare Nebenprodukte. Da sie aber mit dem Fleisch in demselben Produktionsgang, beim Schlachten, anfallen, sind sie zugleich Kuppelprodukte. Wegen dieser Eigenschaft lassen sich die Produktionskosten für Fleisch und Haut getrennt nicht errechnen³⁾. Deshalb richten sich die Mengen der angebotenen Häute in der Regel nicht nach den Preisen aus; denn der Häutepreis kann steigen, ohne daß deshalb in erhöhtem Maße Vieh geschlachtet und zum Verkauf angeboten wird⁴⁾.

-
- 1) Vgl. Gnamm, Hellmut: Fachbuch für die Lederindustrie, vierte, ergänzte Auflage, Stuttgart 1950, Seite 43.
 - 2) Vgl. Wagenführ, Rolf: Die Bestimmungsgründe der Häute- und Lederpreise, in: "Vierteljahrshefte für Konjunkturforschung", Sonderheft 23, Berlin 1931, Seite 34.
 - 3) Vgl. Schmalenbach, Eugen: Selbstkostenrechnung und Preispolitik, 7., erweiterte und verbesserte Auflage, bearbeitet von Bauer, Richard, Köln und Opladen 1956, Seite 247 ff. Ferner vgl. Beste, Theodor: Kalkulation der Kuppelprodukte, in: "Handwörterbuch der Betriebswirtschaft", 3., völlig neu bearbeitete Auflage, Stuttgart 1960, Band III, Spalte 3628 ff.
 - 4) Von Ausnahmen berichten:
Kunath, Max: Die Organisation der Märkte in der deutschen Lederindustrie, Dissertation Leipzig 1924, Seite 66. Adler, Fritz: Die Entwicklung des deutschen Häutemarktes, Karlsruhe 1913, Seite 7. Jungheinrich, Georg: Die Entwicklung des internationalen Handels mit Häuten und Fellen, Dissertation Berlin 1932, Seite 17.
Nach diesen Autoren wurde der Grundsatz, daß das Vieh des Fleisches und nicht der Haut wegen zu schlachten ist, zu Anfang des 19. Jahrhunderts in Argentinien und Uruguay durchbrochen. Außerdem wurden gegen Ende des 16. Jahrhunderts in Argentinien regelrechte Jagden - lediglich zum Zwecke der Hautgewinnung - auf das wild lebende Vieh veranstaltet.

Mit anderen Worten: Das Häuteangebot hängt nicht von der Häutenachfrage, sondern von der F l e i s c h - nachfrage und vom Fleischpreis ab¹⁾. Diese sind aber im Häutemarkt "exogene Faktoren". Die endogenen Faktoren, die Nachfrage nach Häuten und die Häutepreise, beeinflussen das Angebot nicht.

Wagenführ²⁾ kennzeichnet diese Situation mit den Worten: "Die Lederindustrie befindet sich in bezug auf ihre Rohstoffversorgung in einer verhältnismäßig sehr ungünstigen Lage. Den meisten anderen großen Produktionszweigen, z.B. der Metallindustrie, der Textilindustrie, der Papierindustrie usw., ist eine selbständige und spezialisierte Rohstoffherzeugung vorgelagert, die sich jeweils den Bedingungen der Fertigwarenproduktion anpaßt. Die Lederindustrie dagegen ist an eine ihr wesensfremde Industrie gebunden; denn der Rohstoff fällt als Nebenprodukt der Fleischproduktion an, auf die die Lederindustrie so gut wie keinen Einfluß hat".

Das Häuteangebot ist deshalb nach den Begriffen der Elastizitätslehre in bezug auf Häutenachfrage und Häutepreis unelastisch³⁾. Wenn diesem starren Angebot eine bewegliche Nachfrage gegenübersteht, reagieren die Preise sehr empfindlich und schwanken erheblich⁴⁾.

2) Die Angebotsmengen als preisbildender Faktor

Die Schlachtungsmengen bestimmen das Häuteangebot. Sie richten sich in der Regel nach der Fleischnachfrage, von außergewöhnlichen Ereignissen wie Dürre, Futterman-

1) Vgl. auch Offermann, Elisabeth: Die volkswirtschaftliche Bedeutung der Lederpreisentwicklung seit 1930 mit besonderer Berücksichtigung der Nachkriegsjahre, Dissertation Köln 1952, Seite 11 f.

2) Wagenführ, Rolf: Die Bestimmungsgründe der Häute- und Lederpreise, in: "Vierteljahrshefte für Konjunkturforschung", Sonderheft 23, Berlin 1931, Seite 5.

3) Vgl. ebenda, Seite 34 ff.

4) Vgl. Mehmke, Klaus: Der Preis als Ordner der Lederwirtschaft, Dissertation Tübingen 1953, Seite 18.
Ferner vgl. Anlage 11.

gel oder Seuchen abgesehen. Nach Wagenführ¹⁾ sind die Schlachtungen jahreszeitlich verschieden groß und damit entscheidend für die unruhige Preisbildung der Häute und Felle. 50 % der jährlichen Rindshäuteproduktion entfielen auf die drei Monate: September, Oktober, November, während in den drei Monaten: Februar, März, April nur etwa 5 % des jährlichen Rindshäuteanfalls angeboten würden. Derartige Schwankungen der Häuteproduktion müßten zu starken saisonalen Preisunterschieden führen, wenn nicht die Schlachtungen auf der südlichen Halbkugel im Frühjahr sehr umfangreich, im Herbst dagegen verschwindend gering wären. Als Gegenbeispiel führt Wagenführ die Produktionsziffern Argentiniens an, wo in den Monaten Februar bis April rund 53 % des jährlichen Häuteanfalls produziert würden, während auf die Monate September bis November nur rund 2,4 % entfielen²⁾. In den

-
- 1) Vgl. Wagenführ, Rolf: Die Bestimmungsgründe der Häute- und Lederpreise, in: "Vierteljahrshefte für Konjunkturforschung", Sonderheft 23, Berlin 1931, Seite 18.
 - 2) Vgl. Wagenführ, Rolf: Die Bestimmungsgründe der Häute- und Lederpreise, in: "Vierteljahrshefte für Konjunkturforschung", Sonderheft 23, Berlin 1931, Seite 18. Wagenführ teilt die Schlachtungen nicht in absoluten Zahlen mit. Da die gesamten Schlachtungsmengen eines Jahres auf der nördlichen Erdhälfte etwa fünfmal größer als auf der südlichen sind, kann ein gegensätzlicher jahreszeitlicher Verlauf der Schlachtungen auf der südlichen Halbkugel das fehlende Angebot des Nordens nur dann kompensieren, wenn die Schwankungen im Süden fünfmal so groß wie im Norden sind. Nach den oben genannten Prozentzahlen sind sie jedoch in etwa gleich.
Vgl. auch Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland 1960, Herausgeber: Statistisches Bundesamt Wiesbaden, Stuttgart 1960, Seite 46*.

Arbeiten von Wanner¹⁾ und Schmidt²⁾ werden diese Zahlen auch für heutige Verhältnisse unterstellt. In Wirklichkeit schwanken die Schlachtungsmengen z.B. in der Bundesrepublik heute wesentlich weniger, als oben dargestellt, wie folgende Tabelle zeigt:

Gewerbliche Schlachtungen in der Bundesrepublik Deutschland in den Jahren 1955, 1956, 1957 und 1958
Rinder in 1000 Stück³⁾

Monat	1955			1956		
		Zwischen- summe	%		Zwischen- summe	%
Januar	206	206	8,2	202	202	8,1
Februar	178			174		
März	212			194		
April	183	573	22,9	187	555	22,1
Mai	202			202		
Juni	198			185		
Juli	185			210		
August	235	820	32,8	218	815	32,5
September	225			212		
Oktober	248			264		
November	228	701	28,0	238	714	28,4
Dezember	203	203	8,1	223	223	8,9
Summe	2.503	2.503	100,0	2.509	2.509	100,0

1) Vgl. Wanner, Gerhard: Die deutsche Lederindustrie im Wechsel der Wirtschaftssysteme, Dissertation Freiburg 1953, als Manuskript vervielfältigt, Seite 68 f. und 111.

2) Vgl. Schmidt, Robert: Die wirtschaftliche Struktur der westdeutschen Lederindustrie in der Nachkriegszeit, Dissertation Köln 1957, Seite 193.

3) Quelle: Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland, Herausgeber: Statistisches Bundesamt Wiesbaden, Stuttgart, Ausgaben: 1956, Seite 160; 1957, Seite 168; 1958, Seite 168; 1959, Seite 150.

Monat	1957			1958		
		Zwi- schen- summe	%		Zwi- schen- summe	%
Januar	235	235	8,0	247	247	8,5
Februar	195			212		
März	198			245		
April	228	621	21,1	225	682	23,4
Mai	212			225		
Juni	205			223		
Juli	249			240		
August	242	908	30,8	234	922	31,6
September	264			274		
Oktober	302			288		
November	365	931	31,6	247	809	27,7
Dezember	249	249	8,5	255	255	8,8
Summe	2.944	2.944	100,0	2.915	2.915	100,0
=====						

Nach dieser Übersicht sind die Schlachtungsmengen in Westdeutschland in der Zeit von Februar bis April und September bis November zwar unterschiedlich, jedoch in wesentlich geringerem Maße als zu der Zeit, in der Wagenführ die Saisonschwankungen untersuchte. Das unregelmäßige Angebot beeinflußt also zumindest in Deutschland die Häutepreise nicht sehr¹⁾.

Dagegen lassen die Häutepreise auf den Märkten der südlichen Halbkugel Ansätze zu einem saisonalen Verlauf erkennen (vgl. Anlage 13b). Eigenartigerweise sind die Preise aber nicht in der Zeit großer Schlachtungen niedrig, dagegen bei geringem Angebot hoch, es ist genau umgekehrt. Wahrscheinlich ist die Nachfrage der Zuschußländer hierfür ursächlich: Die Länder der nördlichen

1) Die gleiche Auffassung vertritt Offermann. Vgl. Offermann, Elisabeth: Die volkswirtschaftliche Bedeutung der Lederpreisentwicklung seit 1930 mit besonderer Berücksichtigung der Nachkriegsjahre, Dissertation Köln 1952.

Halbkugel produzieren etwa fünfmal soviel Häute wie die Länder der südlichen Halbkugel¹⁾. Dennoch finden sich im Norden die meisten Zuschußländer. Wenn das nördliche Häuteangebot im Frühjahr zurückgeht, drängt die Nachfrage verstärkt auf die Märkte der südlichen Erdhälfte. Obwohl hier zu diesem Zeitpunkt Hauptschlachtungszeit ist, werden die Häute offensichtlich knapp, so daß die Preise kurzfristig ansteigen.

Die Ursachen der ungleichen Schlachtungsmengen im Verlauf eines Jahres liegen in Erfordernissen der Viehwirtschaft und des Fleischmarktes (Fleischergiebigkeit und -qualität). Auch Klima und Wetter beeinflussen die Schlachtungen und damit das Häuteangebot. Das Vieh wird bei lang anhaltender Trockenheit wegen Futtermangels in erhöhtem Maße geschlachtet. Die unzureichende Ernährung verschlechtert außerdem die Struktur und damit die Qualität der Haut; dadurch sinkt der Häutepreis ebenfalls.

Nach Wagenführ²⁾ paßt sich das Häuteangebot nur in einem Fall einer gestiegenen Nachfrage an, und zwar wenn das Angebot entlegener Gebiete, die mit dem Welthandel nicht ständig verbunden sind, zum Zuge kommt. Die Zuschußländer fragen Häute und Felle in diesen Ländern (z.B. Madagaskar, Australien) nach, wenn das Preisniveau auf

1) Vgl. Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland 1960, Herausgeber: Statistisches Bundesamt Wiesbaden, Stuttgart 1960, Seite 46*.

2) Vgl. Wagenführ, Rolf: Die Bestimmungsgründe der Häute- und Lederpreise, in: "Vierteljahrshefte für Konjunkturforschung", Sonderheft 23, Berlin 1931, Seite 38. Ferner vgl. Wanner, Gerhard: Die deutsche Lederindustrie im Wechsel der Wirtschaftssysteme, Dissertation Freiburg 1953, Seite 70.

den Hauptmärkten so gestiegen ist, daß der Einstandswert einschließlich der erhöhten Transportkosten für Häute aus diesen entlegenen Zonen immer noch niedriger als bei den üblicherweise gekauften Provenienzen ist¹⁾. In diesem Falle paßt sich also das Angebot der veränderten Nachfrage an, wobei es in der Wirkung unerheblich ist, daß es nicht von sich aus "nachzog", sondern von der Häutenachfrage zusätzlich entdeckt und in den Markt einbezogen wurde.

Allerdings gilt dieser von Wagenführ²⁾ genannte Ausgleich der Angebotsmengen heute nur noch in sehr beschränktem Maße. Nach dem zweiten Weltkrieg wurden Häute und Felle zunehmend knapper, besonders durch den wachsenden Bedarf der Ostblockstaaten³⁾. Deshalb kaufen die Importeure der Zugschußgebiete auf entlegenen Märkten, die dadurch zu ständigen Einkaufsquellen werden. Die Preise glichen sich einander mehr und mehr an. Das Angebot dieser Märkte kann somit heute nicht mehr die Weltmarktpreise regulieren, weil dort nicht zeit- und aushilfsweise, sondern ständig gekauft wird.

Statt dessen ist ein anderer preisbildender Faktor in verstärktem Maße hervorgetreten: die politische Mengenmanipulation in der Form von Kontingentierungen und Ausfuhrverboten. Von dieser Möglichkeit machen die europäischen Überschußgebiete Gebrauch, vor allem Frankreich, Belgien, Österreich, Holland. Auch Manipulationen der

-
- 1) Da die Transportkosten die Häute z.T. wesentlich verteuern, dürfte sich der preisregulierende Einfluß dieses zusätzlichen Angebotes nur von einem bereits überhöhten Preis an bemerkbar machen.
 - 2) Vgl. Wagenführ, Rolf: Die Bestimmungsgründe der Häute- und Lederpreise, in: "Vierteljahrshefte für Konjunkturforschung", Sonderheft 23, Berlin 1931, Seite 38.
 - 3) Vgl. Mehmke, Klaus: Der Preis als Ordner der Lederwirtschaft, Dissertation Tübingen 1953, Seite 55.

Anbieter vermögen die Preise auf den westdeutschen Auktionen zu beeinflussen. Aber ihre Auswirkungen sind nicht eindeutig zu bestimmen. Die Häuteverwertungsgenossenschaften ziehen ihr Angebot zurück, wenn die Lose nicht den gewünschten Preis erzielen - eine häufig anzutreffende Reaktion auf das sogenannte "Kippemachen"¹⁾.

3) Angebotsverknappung

Eine Erscheinung, die den gesamten Markt für Häute und Felle kennzeichnet, wurde schon in Abschnitt I C. erwähnt: die Tendenz der Häuteverknappung. Der Rindviehbestand - bezogen auf die Bevölkerung - nimmt ständig ab, wie folgende Übersicht zeigt:²⁾

1816	41 Rinder je 100 Einwohner
1890	36 Rinder je 100 Einwohner
1928	29 Rinder je 100 Einwohner
1957	24 Rinder je 100 Einwohner

Der relative Rückgang des Rindviehbestandes gilt als Folge verschiedener Umstellungen in der Landwirtschaft:

-
- 1) Die Nachfrager können durch Absprachen eine sog. "Kippe" bilden, indem nur ein Auktionsteilnehmer auf die ausgerufenen Lose bietet, während die anderen schweigen. Die billig gestiegenen Lose werden später unter den "Kippemachern" verteilt. Vgl. Mattheß, Herbert: Die deutsche ledererzeugende Industrie der Gegenwart, Dissertation Leipzig 1934, Seite 56 ff.
 - 2) Quellen: Zahlen von 1816 bis 1928 bei Ritter, K.: Die Entwicklung des Viehbestandes seit Anfang des 19. Jahrhunderts, in: "Landwirtschaftliche Jahrbücher", Heft 6, 1929, Seite 785, zitiert bei Wanner, Gerhard: Die deutsche Lederindustrie im Wechsel der Wirtschaftssysteme, Dissertation Freiburg 1953, Seite 67. Die Zahl für 1957 errechnet aus Angaben des Statistischen Jahrbuches für die Bundesrepublik Deutschland 1958, Herausgeber: Statistisches Bundesamt Wiesbaden, Stuttgart 1958, Seite 28 und 145. Die Zahl für 1928 bezieht sich auf das ehemalige Reichsgebiet, die von 1957 auf das Bundesgebiet einschließlich Saarland.

Vordringen des Ackerbaus gegenüber der Viehzucht, Verdrängung des Zugviehs (Ochsen) durch die Technisierung, größere Schweinefleisch- als Rindfleischnachfrage¹⁾. Allerdings wurde dadurch das Häuteangebot nicht entsprechend vermindert, da die Nebenprodukte heute intensiver als vor etwa 50 Jahren genutzt und verwertet werden. Seit dem 19. Jahrhundert verbesserten sich Schlachtungs-technik und Konservierungsmethoden wesentlich, die Ausbeute wurde ergiebiger²⁾. Aber nicht nur durch die Bevölkerungszunahme, auch durch die steigenden Ansprüche der Konsumenten (z.B. im Schuhverbrauch³⁾) werden die Häute relativ knapper. Umgekehrt schwächt der zunehmende Ersatz des Leders durch Kunststoffe bei Schuhunterleder und Taschenleder die Nachfrage nach Häuten wieder ab.⁴⁾ Dennoch überwiegen, langfristig gesehen, die Verknappungstendenzen.⁵⁾ Das Häutepreisniveau steigt langsam an.

-
- 1) Vgl. Wagenführ, Rolf: Die Bestimmungsgründe der Häute- und Lederpreise, in: "Vierteljahrshefte für Konjunkturforschung", Sonderheft 23, Berlin 1931, Seite 45. Ferner vgl. Mehmke, Klaus: Der Preis als Ordner der Lederwirtschaft, Dissertation Tübingen 1953, Seite 6.
 - 2) Vgl. Wagenführ, Rolf: Die Bestimmungsgründe der Häute- und Lederpreise, in: "Vierteljahrshefte für Konjunkturforschung", Sonderheft 23, Berlin 1931, Seite 45.
 - 3) Vgl. Seite 184 f.
 - 4) Vgl. Seite 32 f.
 - 5) Vgl. Wagenführ, Rolf: Die Bestimmungsgründe der Häute- und Lederpreise, in: "Vierteljahrshefte für Konjunkturforschung", Sonderheft 23, Berlin 1931, Seite 35. Der zunehmende Lederbedarf und die Industrialisierung (vgl. Seite 28 f.) in den sogenannten "Ostblock"-Staaten und in den südamerikanischen Ländern lassen den Gesamthäutebedarf im allgemeinen stärker anwachsen, als er durch die Substitutionskonkurrenz zwischen Leder und Kunststoffen absinkt. Vgl. auch: Der Herzschlag am Häute- und Fellmarkt (ohne Verfasserangabe), in: "Leder- und Häutemarkt", Spezialfachzeitschrift für die Lederindustrie, den Häute- und Ledergroßhandel, Frankfurt am Main 1959, 11. Jg., Heft 45, Seite 425 f.

4) Qualitätsänderungen

Die Häutepreise schwanken nicht allein infolge wechselnder Angebotsmengen, sondern auch infolge von Qualitätsänderungen (Winter- und Sommerhäute¹⁾). Als Ursachen der saisonal wechselnden Qualität nennt Wagenführ²⁾ zwei Tatbestände:

Erstens: Die Qualität schwankt je nach Art der geschlachteten Gattung:

Da die Schlachtungsmengen der verschiedenen Tiergattungen in den einzelnen Jahreszeiten voneinander abweichen, wechselt mit den überwiegend angebotenen Tiergattungen auch die Zusammensetzung der Qualitäten. Dadurch wird das Niveau der durchschnittlich gezahlten Preise verändert, die Preise einer einzelnen Häuteart bleiben jedoch unberührt.

Hanau³⁾ nennt für die maximalen Schlachtungsmengen bei den einzelnen Tiergattungen die Jahreszeiten:

Jungrinder	Frühherbst
Ochsen und Bullen	Spätherbst (Oktober)
Kühe	Winter

Zweitens: Die Hautqualität derselben Tiergattung verändert sich im Laufe des Jahres:

Im allgemeinen sind Winterhäute schlechter als Sommer- und Herbsthäute, weil das Haar der Tiere im Winter stärker wächst und die Struktur des Coriums schädigt. Außerdem kräftigt Weidefütterung die Haut mehr als Stallfütterung. Im Frühjahr machen sich darüber hinaus die Dassel Schäden bemerkbar⁴⁾.

1) Vgl. Seite 53 oben.

2) Vgl. Wagenführ, Rolf: Die Bestimmungsgründe der Häute- und Lederpreise, in: "Vierteljahrshäfte für Konjunkturforschung", Sonderheft 23, Berlin 1931, Seite 18.

3) Vgl. Hanau, A.: Bestimmungsgründe der Preise für Schlacht-rinder, in: "Vierteljahrshäfte für Konjunkturforschung", Sonderheft 13, Berlin 1929, Seite 23.

4) Vgl. Wagenführ, Rolf: Die Bestimmungsgründe der Häute- und Lederpreise, in: "Vierteljahrshäfte für Konjunkturforschung", Sonderheft 23, Berlin 1931, Seite 18.

Die Fehler und Schäden werden in der offiziellen Qualitätsklassifizierung der Häuteauktionen bekanntgegeben. Bestimmte Preisabschläge sollen der unterschiedlichen Qualität in etwa Rechnung tragen¹⁾).

c. Preisbestimmungsgründe auf der Seite der Häutenachfrage

1) Bedeutung der Nachfrageschwankungen für die Häutepreisbildung

Das Häuteangebot hängt vom Fleischangebot ab, also von einem "exogenen" Faktor des Häutemarktes, und reagiert - abgesehen von dem heute noch kaum merklichen Einfluß des zeitweise wirksamen Angebots entlegener Märkte - auf eine veränderte Häutenachfrage nicht. Das Häuteangebot ist in bezug auf Nachfrage und Preis unelastisch.²⁾ Deshalb schwanken die Häutepreise erheblich³⁾. Wenn sich aber, wie im letzten Abschnitt festgestellt wurde, das Häuteangebot normalerweise - außer bei saisonalen Schwankungen - nicht wesentlich verändert⁴⁾, liegen die Faktoren der Preisschwankungen hauptsächlich auf der Nachfrageseite⁵⁾.

Wie der Häutepreis auf eine schwankende Häutenachfrage reagiert, so kann auch - umgekehrt - die Nachfrage vom Preis beeinflußt werden, indem sie bei hohem Häutepreis sinkt, bei niedrigem Preis ansteigt. Jedoch kann sich

1) Vgl. Seite 63 f.

2) Vgl. Seite 141.

3) Vgl. Seite 128 ff.

4) Außergewöhnlich (nicht saisonale!) schwankende Schlachtungsziffern sind Ausnahmen. Anlässe dazu sind Trockenheit und Seuchen. Vgl. Seite 145.

5) Vgl. auch Wagenführ, Rolf: Die Bestimmungsgründe der Häute- und Lederpreise, in: "Vierteljahrshefte für Konjunkturforschung", Sonderheft 23, Berlin 1931, Seite 40 f. Ferner vgl. Mehmke, Klaus: Der Preis als Ordner der Lederwirtschaft, Dissertation Tübingen 1953, Seite 57.

die Häutenachfrage in der Regel nicht beliebig den veränderten Preisverhältnissen auf den Häutemärkten anpassen, weil die meisten Lederbetriebe langfristige Lieferverträge mit den Abnehmerindustrien abschließen und sich deshalb auch ständig mit Rohstoffen eindecken müssen. Außerdem können die Lederfabriken es sich in der heutigen Konkurrenzsituation nicht leisten, ihre Kunden eine Zeitlang nicht zu beliefern.

2) Die Spekulation als preisbildender Faktor¹⁾

In der Regel richtet sich die Nachfrage nach dem kurzfristigen Bedarf aus. Häufig aber ist die Nachfrage auch spekulativ, d.h. Häutegroßhandel oder Lederbetriebe decken sich in der Erwartung steigender Preise über Bedarf ein, oder sie halten - umgekehrt - in der Erwartung sinkender Preise mit ihren Kaufaufträgen zurück. Dann wird die erwartete Preistendenz durch das spekulative Verhalten der Nachfrage verstärkt.

Jedoch ist die Gefahr, die zukünftige Entwicklung aus den gegenwärtigen Symptomen falsch zu deuten, sehr groß, da das Informationsmaterial lückenhaft und beim Eintreffen schon nicht mehr aktuell ist. Allein die Spezialisten der in den Produktionsländern ansässigen Abladefirmen deuten meist die Entwicklung richtig²⁾.

Viele kleine Lederbetriebe richten ihr Verhalten häufig nach der Spekulation der großen Lederfabriken aus. Da-

-
- 1) Dieser Faktor ist bei Wanner eingehend beschrieben. Vgl. Wanner, Gerhard: Die deutsche Lederindustrie im Wechsel der Wirtschaftssysteme, Dissertation Freiburg 1953, als Manuskript vervielfältigt, Seite 74.
 - 2) Vgl. Wanner, Gerhard: Die deutsche Lederindustrie im Wechsel der Wirtschaftssysteme, Dissertation Freiburg 1953, als Manuskript vervielfältigt, Seite 74.

durch erhält die Spekulation einzelner Großbetriebe für die Gesamtnachfrage eine Breitenwirkung, die die Preise beeinflussen kann.

3) Die Lagerhaltung als preisbildender Faktor

Die Lagerbestände der Lederindustrie üben nach Wanner¹⁾ eine "preisausgleichende Funktion" aus, indem sie die Wirkung einer veränderten Häutenachfrage auf den Preis verzögern; denn ein steigender Häutebedarf kann zunächst aus dem Lager befriedigt werden. Die zusätzliche Nachfrage wird als Preisfaktor erst wirksam, wenn die Bestände knapp werden oder sogar aufgezehrt sind²⁾.

Dabei können die Lagerbestände die Auswirkungen einer zusätzlichen Nachfrage auf den Preis in zweifacher Form verzögern:

Erstens: Wächst die Nachfrage nach Fertigleder an, so kann sie zunächst aus dem **F e r t i g l e d e r b e - s t a n d**, soweit er vorhanden ist, befriedigt werden.

Zweitens: Die erhöhte Häuteeinarbeitung, die bei weiterem Ansteigen der Ledernachfrage notwendig wird, läßt sich zunächst aus dem **R o h s t o f f l a g e r** befriedigen, ohne daß der Lederbetrieb sofort mehr Häute kauft.

Steigt also die Ledernachfrage nicht lange oder zumindest nicht so lange an, daß neben dem Fertigfabrikate- auch das Rohstofflager geräumt werden muß, wird eine Lederfabrik weder ihre Produktion steigern noch in erhöhtem

-
- 1) Vgl. Wanner, Gerhard: Die deutsche Lederindustrie im Wechsel der Wirtschaftssysteme, Dissertation Freiburg 1953, als Manuskript vervielfältigt, Seite 75.
 - 2) Auch Schneider schreibt den Lagerbeständen eine preisausgleichende Funktion zu, glaubt aber dennoch, daß die Preise bei anwachsender Nachfrage sofort steigen, allerdings in geringerem Maße, als wenn keine Lagerbestände vorhanden wären. Vgl. Schneider, Erich: Einführung in die Wirtschaftstheorie, II. Teil: Wirtschaftspläne und wirtschaftliches Gleichgewicht in der Verkehrswirtschaft, 6., verbesserte Auflage, Tübingen 1960, Seite 301 ff. Ferner vgl. Henn, Rudolf: Über dynamische Wirtschaftsmodelle, Stuttgart 1957, Seite 73 ff.

Maße Häute einkaufen.

Die Möglichkeit, kurzfristig auftretende Kaufstöße der Lederverarbeiter durch Lagerbestände aufzufangen, ohne die Nachfrageänderung auf dem Häutemarkt weiterwirken zu lassen, setzt aber nach Wanner¹⁾ voraus, daß Lagerbestände mindestens in Höhe eines Bedarfs von drei bis vier Monaten vorhanden sind. Allerdings kann diese Voraussetzung nicht generell gelten, da der gegebene oder notwendige Lagerbestand nur nach dem Maßstab: Höhe der zusätzlichen Nachfrage zu beurteilen ist.

Nach dem zweiten Weltkrieg sind die Lagerbestände wegen der zunehmenden Liquiditätsschwierigkeiten verringert worden und entsprachen z.B. 1953 durchschnittlich einem Produktionsbedarf von etwa zwei bis drei Monaten²⁾. Die Bestände an Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen wurden im Jahre 1954 nach den Zahlenausweisen der Bundesstatistik etwa siebenmal umgeschlagen. Das entspricht - gemessen am Wareneinsatz - einem Lagerumschlag von 52 Tagen. Die Bestände an Halb- und Fertigerzeugnissen dagegen wurden - gemessen am Umsatz - etwa 4,4 mal umgeschlagen, d.h.

1) Vgl. Wanner, Gerhard: Die deutsche Lederindustrie im Wechsel der Wirtschaftssysteme, Dissertation Freiburg 1953, als Manuskript vervielfältigt, Seite 74.

2) Vgl. ebenda, Seite 74.

alle 83 Tage¹⁾.

Wenn also die Ledernachfrage derart ansteigt, daß die relativ geringen Lagerbestände der Lederindustrie aufgezehrt werden oder bis auf ein bestimmtes, je nach Betrieb oder Sortiment verschiedenes, erforderliches Mindestmaß sinken, teilen sich die "Bewegungen des Ledermarktes" ziemlich schnell dem Häutemarkt mit, vorausgesetzt, daß noch unausgeschöpfte Produktionsreserven in den Lederbetrieben vorhanden sind. Die Gerber müssen vor allem im Häutelager ausreichende Reserven halten, damit eine kontinuierliche Beschäftigung gewährleistet ist. Schon die notwendige Nachkonservierung der Häute verlangt eine bestimmte Lagerungszeit. Außerdem werden Überseehäute wegen des langen Transportweges nur mit einer Frist von etwa 3 Monaten geliefert, so daß sich die Rohstofflager - zumindest mit Überseehäuten - nicht schnell auffüllen lassen. Die von Wanner genannte "preisausgleichende Funktion der Lagervorräte" ist also, wie zusammenfassend gesagt werden kann, zwar grundsätzlich vorhanden, jedoch in ihrer Auswirkung begrenzt.

-
- 1) Errechnet aus den Zahlen des Statistischen Jahrbuches für die Bundesrepublik Deutschland 1958, Herausgeber: Statistisches Bundesamt Wiesbaden, Stuttgart 1958, Seite 198, 202, 206. Die Zahlen aus ausgesuchten Werken der Lederindustrie zeigen in etwa die gleichen Umschlagsziffern. Vgl. Leder-Enquête 1955/56, Gutachten über die wirtschaftliche Lage der ledererzeugenden Industrie in der Bundesrepublik Deutschland 1956, erstellt von: Curator Treuhand Aktiengesellschaft, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt am Main, als Manuskript vervielfältigt, Anlagenband II, Anlage 41 und 44.
- Vgl. auch Anlage 1a, b, c im Anhang dieser Arbeit. Hier sind die Bestände bestimmter Stichtage (31. 12.) wiedergegeben. Die Bestände schwanken im jahreszeitlichen Verlauf. In den Monaten April bis Juni, in denen die Umsätze gewöhnlich niedrig sind, wachsen die Lagerbestände an. In der Herbstsaison werden sie wieder verringert.

4) Der saisonale Bedarf der Abnehmerindustrien

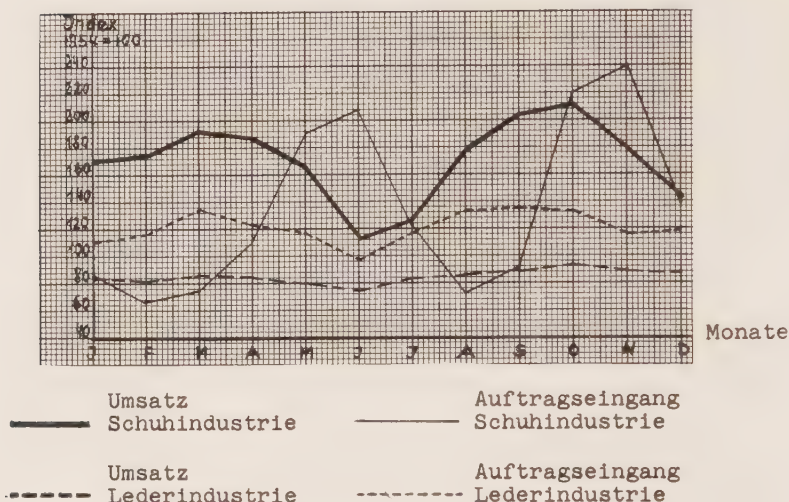
Die Schuh- und Täschnerfabriken haben im wesentlichen zwei Saisonzeiten: die Frühjahr- und die Herbstsaison. Wegen der Modeeinflüsse kann sich aber oft die Produktion der ledererzeugenden Industrie nicht ungehindert und rechtzeitig auf den saisonalen Bedarf einstellen. Die Einzelhändler tasten erst den Markt ab, um herauszufinden, welche der vermuteten Modefarben sich durchsetzen, und geben dann erst der Schuh- und Täschnerindustrie die Aufträge. Nach statistischen Berichten¹⁾ läuft allerdings in der Schuhindustrie die Auftragskurve der Umsatzkurve drei bis vier Monate voraus. Die Schuhindustrie hat also durchschnittlich genügend Spielraum, Produktion und Absatz zu disponieren. Häufig erhalten die Schuhfabriken aber noch im Juni Aufträge für Sommerartikel, die zu diesem Zeitpunkt nur noch aus den Vorräten abzuwickeln sind; denn die Schuhproduktion kann sich auf diese verspätete Saisonnachfrage nicht mehr einstellen. Der saisonale Verlauf von Auftragseingang und Umsatz in Schuh- und Lederindustrie ist in der folgenden Tabelle graphisch dargestellt.²⁾

1) Vgl. Wirtschaftskonjunktur, Berichte des Ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung München, München 1959, 1960, 1961.

Vgl. auch Anlage 14 im Anhang dieser Arbeit.

2) Vgl. ebenda. Aus den Zahlen von 1958, 1959 und 1960 wurden Mittelwerte gebildet.

Die saisonale Entwicklung der Auftragseingänge und Umsätze in der Schuh- und Lederindustrie



Der saisonale Verlauf von Auftragseingang und Umsatz ist in der Lederindustrie wesentlich weniger ausgeprägt als in der Schuhindustrie. Z.T. kauft die Schuhindustrie das benötigte Leder fünf bis sechs Monate vor der Saisonspitze und vereinbart z.B. bereits im September Liefertermine bis Ende März des folgenden Jahres. Oft umfassen die Lieferfristen aber auch weniger als zwei Monate. Die Gerber klagen vor allem über die verspäteten "Farbeinteilungen" der Schuhindustrie.¹⁾ Bei der großen Unsicherheit der Modifarben trägt die Lederindustrie das Risiko der Fehlinvestition, wenn sie das Leder, ohne auf die Farbeinteilung der Schuhfabriken zu warten, nach eigenen Vermutungen färbt und auf Lager arbeitet. Die Schuhfabriken schweben oft in der

1) Vgl. Kirsch, Paul: Oberleder mit roten Zahlen, in: "Der Volkswirt", Wirtschafts- und Finanzzeitung, Frankfurt am Main 1958, 12. Jg., Nr. 40 vom 4. 10. 1958, Seite 2050.

gleichen Ungewißheit. Sie versuchen deshalb, sich kurzfristig bei d e n Unternehmen einzudecken, die Leder in den benötigten modischen Farbtönungen auf Lager haben. So fühlen sich viele Lederbetriebe gezwungen, ein möglichst breites Sortiment von Lederarten und -farben vorrätig zu halten, damit sie die Nachfrage im richtigen Augenblick befriedigen können.¹⁾

Wie aber wirkt sich der saisonale Bedarf der Konsumenten, der Einzelhändler, der Lederverarbeiter und der ledererzeugenden Industrie auf die Häutenachfrage aus? Bei einer derart langen Kette der beteiligten Wirtschaftsglieder kann sich der a u g e n b l i c k l i c h e s a i s o n a l e Bedarf nicht gleichzeitig auf den Häutemarkt auswirken. Bestenfalls orientiert sich die Häutenachfrage der Lederindustrie am Lederbedarf der kommenden Saison. Zwar lassen sich inländische Häute kurzfristig beschaffen, da die vier westdeutschen Auktionen in regelmäßigem Turnus von je einer Woche Abstand das einheimische Gefälle zum Verkauf anbieten, allerdings muß der Restbedarf, der etwa 50 % des Gesamtbedarfs ausmacht, durch den Import befriedigt werden. Die Zeitspanne zwischen Kauf und Lieferung der Übersee-ware beträgt drei bis vier Monate. Der Produktionsprozeß dauert je nach Lederart in der Regel ein bis fünf Monate²⁾, so daß also insgesamt - je nach Lederart und Beschaffungsweg - zwei bis acht Monate verstre-

1) Allerdings besteht auch die Möglichkeit, ein großes Zwischenlager von fertiggegerbten und teilweise zugerichteten Häuten zu halten, die bei den Auftrags-
eingängen nur noch entsprechend zu färben sind. Dabei aber werden Lieferfristen unvermeidlich.

2) Vgl. Weise, Kurt: Gerbereien in der Kalkulationsklemme, in: "Der Volkswirt", Wirtschafts- und Finanzzeitung, Frankfurt am Main 1959, 13. Jg., Nr. 19 vom 9. 5. 1959, Seite 880.

chen, ehe die Lederbetriebe einer Bedarfs ä n d e -
r u n g der Abnehmerfirmen nachkommen können. Die
verarbeitenden Industriezweige werden dann ihren Be-
darf bei d e n Lederbetrieben einzudecken suchen,
die über ausreichende Lagervorräte verfügen. Wenn also
die Ledernachfrage über den üblichen Saisonbedarf hin-
ausgeht und wenn diese Steigerung zugleich als vorüber-
gehend erkannt wird, so fragen die Lederbetriebe nicht
in erhöhtem Umfang Häute nach. Die Lederfabriken ver-
mögen auch den Bedarf der kommenden Saison nur vage
abzuschätzen, es sei denn, die Abnehmer vergeben ihre
Aufträge so früh, daß sich die Lederindustrie recht-
zeitig darauf einstellen kann. In der Regel muß sie
sich auf Erfahrungsmaßstäbe stützen, die jedoch ledig-
lich auf der üblichen saisonalen Bedarfsentwicklung
fußen und nicht den in jedem Jahr unterschiedlichen Be-
darf berücksichtigen können.

In den Jahren 1958, 1959 und 1960 hat die westdeutsche
Lederindustrie ihre Häute und Felle kontinuierlich und
in monatlich etwa gleichbleibenden Mengen bezogen.¹⁾
Jahreszeitliche Schwankungen sind nicht zu erkennen.
Ebensowenig lassen sich nach den Diagrammen in Anlage
13a auf den westdeutschen Auktionen saisonale Häute-
preisschwankungen feststellen. Anzeichen einer jahres-
zeitlich regelmäßig wiederkehrenden Bewegung der Preise
zeigen sich lediglich bei uruguayischen und argentinii-
schen Importhäuten in Anlage 13b.

1) Vgl. Wirtschaftskonjunktur, Berichte des Ifo-Insti-
tuts für Wirtschaftsforschung München, München,
2. Beilage: Zahlen zur Branchenkonzunktur, 11. Jg.,
Heft 1, März 1959, Seite 37; 12. Jg., Heft 2, Juni
1960, Seite 37; 13. Jg., Heft 1, März 1961, Seite
37.

Diese Tatsachen weichen von den Untersuchungsergebnissen Wagenführs¹⁾ ab, der im Jahre 1932 über die Weltmarktpreise schrieb: "Der der Untersuchung zugrunde gelegte Index der Weltmarktpreise (für Häute und Felle²⁾) erreicht im Herbst seinen höchsten und in den Frühjahrsmonaten (April) den niedrigsten Stand. Die Schwankungen betragen etwa 6 v. H. des jährlichen Durchschnitts".

Der Verlauf der uruguayischen und argentinischen Häutepreise in Anlage 13b läßt aber, wenn eine saisonale Gesetzmäßigkeit daraus überhaupt zu ersehen ist, eher das Gegenteil erkennen. Preisspitzen zeigen sich in den Monaten April bis Juli, im August bis Oktober sind die Preise am niedrigsten. Eindeutig sind diese Preisbilder aber keinesfalls, so daß die Häuteeinkäufer nicht unbedingt mit saisonalen Preisschwankungen auf dem Markt für Häute und Felle rechnen können. Der saisonale Bedarf der lederverarbeitenden Industrien führt jedenfalls - wie sich zusammenfassend und abweichend von den oben genannten Untersuchungen Wagenführs sagen läßt - nicht zu einer jahreszeitlich wechselnden Häutenachfrage seitens der westdeutschen Ledererzeuger und ist deshalb auch nicht ursächlich für saisonale Preisschwankungen.

1) Wagenführ, Rolf: Die Bestimmungsgründe der Häute- und Lederpreise, in: "Vierteljahrshefte für Konjunkturforschung", Sonderheft 23, Berlin 1931, Seite 40. Im übrigen glaubt Wagenführ, daß sich die Nachfrage der Zuschußländer nach der wechselnden Qualität der Häute ausrichtet. Beide, Nachfrage und Qualität, zeigen gleichförmige Bewegungen und seien deshalb ursächlich für die saisonalen Preisschwankungen. Vgl. ebenda, Seite 40 ff.

2) Bemerkung des Verfassers.

5) Konjunktuelle Schwankungen

Konjunktuelle Schwankungen - ihre Ursachen wurden in zahlreichen Theorien zu deuten versucht¹⁾ -, die örtlich oder nach Branchen begrenzt sind, aber auch ein weltweites Ausmaß annehmen können, äußern sich nach Wagenführ²⁾ auf dem Häutemarkt in variablen Einfuhrmengen der Zuschußländer. Sie beeinflussen dann die Häutepreise stark, wenn die Einfuhr anderer Zuschußländer im gleichen Maße und ohne zeitlichen Abstand schwankt. Schon die Einfuhrschwankungen einzelner Länder mit zentral gesteuerter Wirtschaft konnten im Jahre 1959 den Häutemarkt stark beunruhigen und die Preise wesentlich beeinflussen.³⁾

Die wechselnden Häuteeinfuhren der Zuschußländer sind der wichtigste Preisfaktor auf dem Häutemarkt. Wagenführ⁴⁾ wies in einer Untersuchung der Jahre 1896 bis 1913 nach, daß eine fast vollständige Korrelation zwischen den Häutepreisen und der Häuteeinfuhr der Welt bestand.

Häufig wurde versucht, Prognosen für die konjunktuellen Häutepreisschwankungen zu stellen. Sie haben sich

1) Vgl. Wagemann, Ernst: Konjunkturlehre. Eine Grundlegung zur Lehre vom Rhythmus der Wirtschaft, Berlin 1928, Seite 3 ff. Ferner vgl. Schmolders, Günter: Konjunkturen und Krisen, Hamburg 1955, Seite 37 ff.

2) Vgl. Wagenführ, Rolf: Die Bestimmungsgründe der Häute- und Lederpreise, in: "Vierteljahrshefte für Konjunkturforschung", Sonderheft 23, Berlin 1931, Seite 19 f.

3) Vgl. auch Seite 130 .

4) Vgl. Wagenführ, Rolf: Die Bestimmungsgründe der Häute- und Lederpreise, in: "Vierteljahrshefte für Konjunkturforschung", Sonderheft 23, Berlin 1931, Seite 38 ff.

jedoch oft als unrichtig erwiesen¹⁾. Die Preistendenzen lassen sich selten im voraus erkennen - eine Erfahrung, die die Lederbetriebe vor allem während der Korea-Krise und im Jahre 1959 machen mußten.

C. Preisschwankungen auf dem Ledermarkt

1. Verlauf der Lederpreise

Der Einfluß der Rohstoffpreise auf den Erfolg einer Lederfabrik läßt sich nicht allein mit einer Analyse der Häutepreise ermitteln, es ist auch zu klären, wie sich die Lederpreise bei der Veränderung der Rohstoffpreise verhalten. Bleiben sie konstant, oder paßt sich ihr Verlauf dem der Häutepreise an? Wenn ja, in welchem Maße? Diese Fragen sind deshalb nicht einfach zu beantworten, weil auch andere Faktoren die Lederpreise beeinflussen. Welche Faktoren sind das, und wie wirken sie auf den Lederpreis und damit auf den "marktbedingten" Erfolg der Lederindustrie?

a. Statistische Auswertungsmöglichkeiten

Der Ledermarkt ist entsprechend den vielen Lederarten²⁾ in zahlreiche Teilmärkte aufgegliedert. Leider läßt das vorhandene statistische Material eine Analyse der Preisentwicklung auf allen Teilmärkten nicht zu³⁾. Während

-
- 1) Vgl. Offermann, Elisabeth: Die volkswirtschaftliche Bedeutung der Lederpreisentwicklung seit 1930 mit besonderer Berücksichtigung der Nachkriegsjahre, Dissertation Köln 1952, Seite 17.
 - 2) Vgl. Anlage 2a bis d.
 - 3) Lediglich in der Leder-Enquête 1955/56 werden für einen begrenzten Zeitraum die Preisnotierungen einzelner Lederarten gebracht, die nach den Auskünften einiger Betriebe gesammelt wurden.

die Fachzeitschrift "Der Leder- und Häutemarkt"¹⁾ nur die Preisnotierungen für Häute und Felle, nicht aber auch für die einzelnen Lederarten veröffentlicht, sind im Statistischen Jahrbuch²⁾ zwar Lederpreise genannt, aber in Ledergruppen: Oberleder, Unterleder, Treibriemen- und Geschirrleder zusammengefaßt. Dadurch wird eine genaue Analyse auf den einzelnen Märkten verhindert. Eine solche Zusammenfassung der Preise kann jedoch Art und Richtung der Lederpreisentwicklung kennzeichnen, besonders weil die meisten Arten von Oberleder an denselben Abnehmerkreis geliefert werden, nämlich an die Schuhindustrie. Unterleder wird ebenfalls von der Schuhindustrie gekauft, außerdem über Lederklein- und Leder-großhandel vom Schuhmacherhandwerk. Treibriemenleder gehört zur Gattung der technischen Leder und wird an die Produktionsgüterindustrie abgesetzt.

Da allein die Schuhindustrie etwas mehr als 70 % der gesamten Lederproduktion aufnimmt³⁾, und zwar Ober- und Unterleder, können diese beiden Lederartengruppen kennzeichnend für die ganze Branche und damit für die ganze Lederpreisbildung sein. Allerdings sind die Preise für Ober- und Unterleder in sich nicht aufgegliedert. Deshalb lassen sich die Tendenzen des Lederpreisverlaufs nur im groben darstellen.

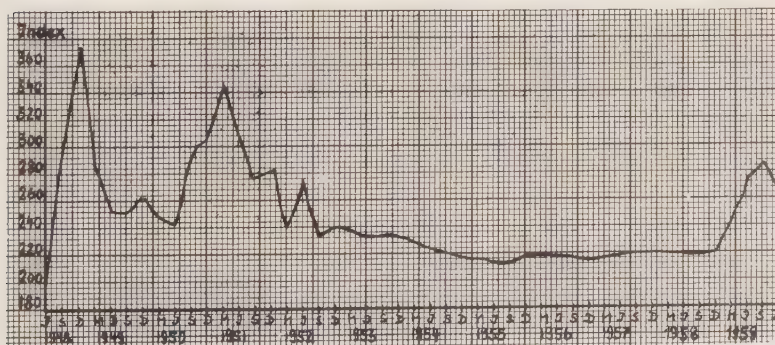
-
- 1) "Leder- und Häutemarkt", Spezialfachzeitschrift für die Lederindustrie, den Häute- und Ledergrößhandel, Frankfurt am Main.
 - 2) Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland, Herausgeber: Statistisches Bundesamt Wiesbaden, Stuttgart 1953 - 1960.
 - 3) Vgl. Schmidt, Robert: Die wirtschaftliche Struktur der westdeutschen Lederindustrie in der Nachkriegszeit, Dissertation Köln 1957, Seite 172. Vgl. auch Seite 14 dieser Arbeit.

b. Umfang der Preisbewegung

In Anlage 15 werden die Indizes der Preisentwicklung für Ober- und Unterleder wiedergegeben. Für den Zeitraum von 1954 bis Dezember 1955 liegen auch Preise einzelner Lederarten vor, die, so unvollständig sie auch sind, für einen Teil der Untersuchung gute Aufschlüsse geben.

Die Lederpreise bewegten sich nach der Währungsreform, während des Korea-Konfliktes und im Jahre 1959 besonders stark. In den Jahren 1948 und 1949 wurde die Preisbindung aufgehoben. Die Preise gerieten zunächst in Unordnung und mußten sich erst wieder einspielen. Auch der gewaltige Nachholbedarf der westdeutschen Bevölkerung an Schuhen ließ die Nachfrage nach Leder und damit auch die Lederpreise ansteigen. 1951 erreichten die Lederpreise in Westdeutschland erneut eine beachtliche Höhe, und zwar infolge der weltweiten Häutepreissteigerung während des Korea-Konfliktes. Auch die Lederpreishausschüsse im Jahre 1959 wurde durch die steigenden Häutepreise hervorgerufen.¹⁾ In dem folgenden Diagramm wird der

Index der Erzeugerpreise des Leders, Basis 1938 = 100



M = März, J = Juni, S = September, D = Dezember

1) Über die Abhängigkeit der Lederpreise von den Rohstoffpreisen wird auf Seite 168 ff. berichtet.

Gesamtlederpreisindex in den Jahren 1948 bis 1960 dargestellt.

Da in dieser Kurve die Preisindizes vieler Lederarten durch ein gewogenes arithmetisches Mittel zusammengefaßt werden, ist die Aussagefähigkeit gering. Der Wertedurchschnitt gleicht die extremen Preisschwankungen der einzelnen Lederarten aus. Auch die Aufgliederung des Gesamtindex in einen Index für Ober- und Unterleder in Anlage 15 ändert an dieser Tatsache nicht viel. So schwanken die Preise in der Gruppe "Oberleder" in den Jahren 1954 und 1955, d.h. in der Zeit einer - vergleichsweise - ruhigen Preisentwicklung, um kaum 6 % (vgl. Anlage 15). Wird dagegen die Entwicklung der Boxcalf- und Rindboxpreise isoliert betrachtet (ebenefalls Anlage 15), so sind in denselben Jahren bei Boxcalf ein Preisabfall von nahezu 9 % des Januarwertes 1954 und eine Preissteigerung von 18 % des unteren Niveaus zu erkennen. Die Rindboxpreise fallen um 8 % des Januarwertes 1954. Die zum Teil erheblichen Preisschwankungen einzelner Lederarten gehen im Gesamtindex unter.

c. Trend der Preisentwicklung

Für die Beurteilung des Trends kann der Gesamtindex allerdings wertvolle Dienste leisten. In den Jahren 1952 bis 1956 fallen die Lederpreise leicht und verharren dann ab 1957 bis Ende 1958 auf einem fast unveränderten Niveau.

Die Lederpreisbewegung läßt allerdings keinen l a n g - f r i s t i g e n Preistrend erkennen, der über Jahrzehnte die gleiche Richtung beibehielte, denn am Anfang und am Ende des beobachteten Zeitraumes schwanken die Preise stark.

d. Saisonale Preisschwankungen

Saisonale Schwankungen der Lederpreise sind in den Preiskurven¹⁾ nicht zu erkennen. Die Beobachtungen von Mattheß²⁾, der in den Jahren 1923 bis 1933 eine regelmäßige jahreszeitliche Wiederkehr im Verlauf der Lederpreise feststellte, gelten also heute nicht mehr.

2. Faktoren der Lederpreisschwankungen

a. Preisbestimmungsgründe auf der Seite des Lederangebots

1) Der Einfluß des Häutemarktes

Nach Wanner³⁾ bestimmen "die qualitativen und quantitativen Divergenzen" auf dem Rohstoffmarkt Produktionsumfang und Angebot der Lederindustrie und damit auch den Lederpreis.

a) Qualitätsänderungen

Unter den "qualitativen Divergenzen" versteht Wanner die Tatsache, daß die Häutequalität je nach Jahreszeit schwankt. Die Qualität beeinflusst, wie gezeigt wurde, Häute- und Lederpreise. Wenn also viele Lederfabriken in einer kurzen Zeitspanne überwiegend Winterhäute von geringwertiger Qualität einkaufen und verarbeiten,

1) Vgl. Seite 163 f. und Anlage 15.

2) Vgl. Mattheß, Herbert: Die deutsche ledererzeugende Industrie der Gegenwart, Dissertation Leipzig 1934, im Druck vervielfältigt, Seite 120.

3) Vgl. Wanner, Gerhard: Die deutsche Lederindustrie im Wechsel der Wirtschaftssysteme, Dissertation Freiburg 1953, als Manuskript vervielfältigt, Seite 111 ff.

so werden ebenfalls die Ledererzeugnisse in der Qualität geringwertig sein und einen niedrigen Preis erzielen. Dadurch können unter Umständen die Ledererlöse eines Unternehmens zeitweise sinken. Diese Tatsache ist jedoch ausschließlich mit einer veränderten Zusammensetzung der Lederqualitäten zu erklären. Die Preise der einzelnen Lederarten und -qualitäten ändern sich also nicht, nicht einmal der durchschnittliche Gesamtpreisindex oder das Lederpreinsniveau.

Allerdings ist Wanner zuzustimmen, wenn er in dieser Situation die Gefahr eines Preisdruckes erkennt. Die Abnehmerfirmen verlangen, insbesondere wenn ihre Erzeugnisse Markenartikel sind, meist gute Lederqualitäten und versuchen, ihren Bedarf, wenn er durch westdeutsche Ledererzeuger nicht gedeckt werden kann, durch Lederimporte aus dem Ausland zu befriedigen. Das vermehrte Angebot an schlechten Qualitäten bleibt dann unverkäuflich, wenn nicht die Anbieter die an sich schon niedrigen Preise weiter herabsetzen.¹⁾

b) Das Mengenproblem

Wanner²⁾ sieht in den jahreszeitlichen Schwankungen des Häuteangebotes die Ursachen für saisonale Häutepreisschwankungen. Das trifft nur auf den Märkten der Überschuländer zu, und auch hier nur in begrenztem Maße³⁾. Keinesfalls schwanken aber die Lederpreise in jahreszeitlicher Regelmäßigkeit. Auch die saisonal un-

1) Vgl. Wanner, Gerhard: Die deutsche Lederindustrie im Wechsel der Wirtschaftssysteme, Dissertation Freiburg 1953, als Manuskript vervielfältigt, Seite 112.

2) Vgl. ebenda, Seite 112.

3) Vgl. Seite 136.

terschiedliche Häuteversorgung, die im übrigen heute weit weniger als in der Zeit vor dem zweiten Weltkrieg ins Gewicht fällt¹⁾, führt nicht zu einem ungleichmäßigen Lederangebot und läßt deshalb auch nicht die Lederpreise schwanken. Die Lederbetriebe disponieren ihre Häuteeinkäufe so, daß eine gleichmäßige Beschäftigung gewährleistet ist und die Ledernachfrage befriedigt werden kann. Schwankende Lederpreise lassen sich in der Regel nicht oder zumindest nicht allein aus einem veränderten Lederangebot erklären, wie auch die Preisentwicklung im Jahre 1959 gezeigt hat:

Zu Beginn des Jahres 1959 stiegen die Oberlederpreise um etwa 32 % an, jedoch nicht infolge eines verringerten Lederangebotes; denn Umsatz und Produktion lagen über dem Vorjahresniveau. Auch die Versorgung mit Großviehäuten war gegenüber 1958 angestiegen²⁾. Die erhöhten Lederpreise lassen sich demnach nicht von der Menge her erklären. Die Einflüsse lagen eindeutig auf der Seite des Häutemarktes: Durch die zunehmende Häuteknappheit stiegen die Häutepreise. Die westdeutsche Lederindustrie ließ sich allerdings nicht dadurch hindern, in erhöhtem Maße Häute und Felle nachzufragen. Sie gab lediglich - zu einem Teil wenigstens - die erhöhten Rohstoffpreise in den Lederpreisen weiter.

c) Der Häutepreis

In Anlage 16 ist ein Vergleich einiger Leder- und Häutepreise durchgeführt, der folgende Erscheinungen erkennen läßt:

1) Vgl. Seite 143 f.

2) Vgl. Wirtschaftskonjunktur, Berichte des Ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung München, München 1959, 11. Jg., Dezember 1959, Heft 4, 2. Beilage, Seite 37.

c₁) Der zeitliche Abstand der Häute- und Lederpreisbewegung

In einigen Untersuchungen¹⁾ wurde festgestellt: Die Häutepreisbewegung pflanzt sich nicht sogleich in einer entsprechenden Bewegung der Lederpreise fort. Letztere pflegen in einem zeitlichen Abstand von jeweils unterschiedlicher Dauer den Häutepreisen zu folgen. Auch in den Diagrammen in Anlage 16 ist diese Tendenz im letzten Viertel des Jahres 1958 zu erkennen: Während die Häutepreise bereits seit Oktober 1958 steigen, bewegen sich die Lederpreise nur sehr zaghaft und undeutlich. Ab Februar streben beide Preiskurven gleichzeitig nach oben, wenn auch nicht in gleichem Maße. Jedoch zeigen diese Bilder, in denen lediglich die Lederpreise neuer Kaufabschlüsse dargestellt sind, eine große Schwierigkeit der Lederbetriebe in dieser Situation nicht an:

Die Schuhhersteller vereinbaren mit den Ledererzeugern oft für die Dauer einer ganzen Saison die Übernahme von Ledermengen zu bestimmten Preisen.²⁾ Steigen die

-
- 1) Vgl. hierzu Wagenführ, Rolf: Die Bestimmungsgründe der Häute- und Lederpreise, in: "Vierteljahrshefte für Konjunkturforschung", Sonderheft 23, Berlin 1931, Seite 92 f. Ferner vgl. Strahl, Felix: Die betriebswirtschaftlichen Grundzüge der westdeutschen Lederindustrie unter besonderer Berücksichtigung der Lederfabriken in Württemberg-Baden, Dissertation München 1954, Seite 121 ff.
 - 2) Vgl. Die Rohwarenhäute im Zeitvergleich (ohne Verfasserangabe), in: "Leder- und Häutemarkt", Spezialfachzeitschrift für die Lederindustrie, den Häute- und Ledergroßhandel, Frankfurt am Main 1959, 11. Jg., Heft 11, Seite 87. Ferner vgl. Die Schuhindustrie zur Preis- und Absatzsituation (ohne Verfasserangabe), in: "Leder- und Häutemarkt", Spezialfachzeitschrift für die Lederindustrie, den Häute- und Ledergroßhandel, Frankfurt am Main 1959, 11. Jg., Heft 49, Seite 458.

Häutepreise während der Vertragsdauer (wie im Frühjahr 1959), so müssen die Lederbetriebe das Geschäft noch zu alten Preisen abwickeln. Die Substanzverluste, die einen Lederbetrieb bei steil ansteigenden Häutepreisen in einer solchen Vertragssituation treffen, sind beträchtlich. Einige Lederbetriebe versuchten, sich gegen derartige Verluste zu schützen, indem sie Verkaufssperren gegenüber den Abnehmerfirmen durchsetzten¹⁾ oder bei geschickter Verhandlungsführung Zwischen- oder Mischpreise erzielten²⁾. Zwischenpreise sollten während der Vertragsdauer den Lederpreis schrittweise den Wiederbeschaffungskosten annähern. Mischpreise kommen zustande, wenn die Gerber ihre Kunden dazu bewegen können, "bei der Auslieferung alter Abschlüsse zu noch sehr niedrigen Preisen jeweils eine gleiche Warenmenge zu neuen Preisen"³⁾ mit zu übernehmen.

Trotz dieser Versuche, die je nach der Marktstellung des einzelnen Lederbetriebes gelingen oder scheitern, ist ein langfristig gebundenes Geschäft schädlich. Indem die Lederbetriebe die Preise ihrer Fertigerzeugnisse nur zögernd den erhöhten Häutekosten angleichen, können sie zwar den Umfang der Substanzverluste verringern, sie jedoch nicht vollständig beseitigen.

-
- 1) Vgl. Unsicherheit am Häutemarkt erzwang Verkaufssperren (ohne Verfasserangabe), in: "Leder- und Häutemarkt", Spezialfachzeitschrift für die Lederindustrie, den Häute- und Ledergroßhandel, Frankfurt am Main 1959, 11. Jg., Heft 16, Seite 131.
 - 2) Vgl. ebenda, Seite 132.
Ferner vgl. Die Lederindustrie fordert Wiederbeschaffungspreise (ohne Verfasserangabe), in: "Leder- und Häutemarkt", Spezialfachzeitschrift für die Lederindustrie, den Häute- und Ledergroßhandel, Frankfurt am Main 1959, 11. Jg., Heft 17, Seite 139.
 - 3) Ebenda, Seite 139.

Die Lederindustrie steht unter dem starken Preisdruck der Schuhindustrie und diese wieder unter dem Druck des Einzelhandels. Weil der Einzelhandel die Preise nicht innerhalb einer Saison verändern kann, verpflichtet sich die Schuhindustrie z.B. bereits im September, ihre Erzeugnisse bis Ende Mai des darauffolgenden Jahres zu Festpreisen zu liefern¹⁾. Die Schuhindustrie ist deshalb genötigt, ihre Rohstoffe ebenfalls zu festen Preisen zu beziehen. Das Risiko hat dann die Lederindustrie in vollem Umfang zu tragen, da auf ihrem Beschaffungsmarkt keine langfristigen Lieferverträge mit Festpreisen möglich und üblich sind. Denn Häutepreise sind Auktionspreise, d.h. Tagespreise, die je nach den täglichen Angebots- und Nachfrageverhältnissen schwanken.

Festpreise für die Dauer einer Saison waren nicht zu allen Zeiten auf dem Ledermarkt üblich. Die Lederbetriebe verkauften ihre Erzeugnisse z.B. zur Zeit der Korea-Hausse zu Markt- und Tagespreisen. Dadurch konnten die Wiederbeschaffungskosten grundsätzlich gedeckt werden²⁾. Dennoch folgen die Lederpreise nach Strahl³⁾ auch zu anderen Zeiten den Häutepreisen in einem zeitlichen Abstand, zumindest im Aufschwung, während sie bei fallen-

-
- 1) Vgl. Die Schuhindustrie zur Preis- und Absatzsituation (ohne Verfasserangabe), in: "Leder- und Häutemarkt", Spezialfachzeitschrift für die Lederindustrie, den Häute- und Ledergroßhandel, Frankfurt am Main 1959, 11. Jg., Heft 49, Seite 458.
 - 2) Vgl. Die Rohwarenhause im Zeitvergleich (ohne Verfasserangabe), in: "Leder- und Häutemarkt", Spezialfachzeitschrift für die Lederindustrie, den Häute- und Ledergroßhandel, Frankfurt am Main 1959, 11. Jg., Heft 11, Seite 87 f.
 - 3) Vgl. Strahl, Felix: Die betriebswirtschaftlichen Grundzüge der westdeutschen Lederindustrie unter besonderer Berücksichtigung der Lederfabriken in Württemberg-Baden, Dissertation München 1954, Seite 121 ff.

den Häutepreisen fast gleichzeitig nachziehen und oft sogar noch das Ausmaß der Rohstoffpreissenkung übertreffen. Denn sobald die Rohhautnotierungen einen sinkenden Trend zeigen, "verzögern sich plötzlich auf der Abnehmerseite die Abrufe und Farbeinteilungen der lederverarbeitenden Industrie, die sich durch die abflachende Rohwarentendenz Preiskonkzessionen der Gerber erhofft¹⁾".

Als wichtigste Ursache der verzögerten Lederpreisanpassung ist heute die Marktstellung der westdeutschen Lederindustrie anzusehen. Der Ledermarkt hat den Charakter eines "Käufermarktes", der auf die Preise drückt. Die Gerber können die Preise ihrer Erzeugnisse nur dann erhöhen, wenn sie untereinander einig sind. Eine geschlossene Haltung in der Preisfrage bildet sich aber durchaus nicht im ersten Augenblick einer Häutepreisteigerung, sondern setzt sich nur zögernd durch. Liquiditätsschwierigkeiten und mangelhafte Kalkulationsgrundlagen einzelner Firmen mögen für die anfänglich uneinheitliche Haltung die Ursache sein, sicherlich aber auch - das ist als zweiter wesentlicher Faktor hervorzuheben - die mangelnde Zuverlässigkeit in der Trendbeurteilung.

Kurzfristige und kleine Preisschwankungen auf dem Häutemarkt wirken sich nicht auf die Lederpreise aus²⁾. Auf diese Erscheinung hat schon Linhardt³⁾ aufmerksam

1) Weise, Kurt: Häutepreise auf der Schaukel, in: "Der Volkswirt", Wirtschafts- und Finanzzeitung, Frankfurt am Main 1960, 14. Jg., Nr. 6 vom 6. 2. 1960, Seite 243.

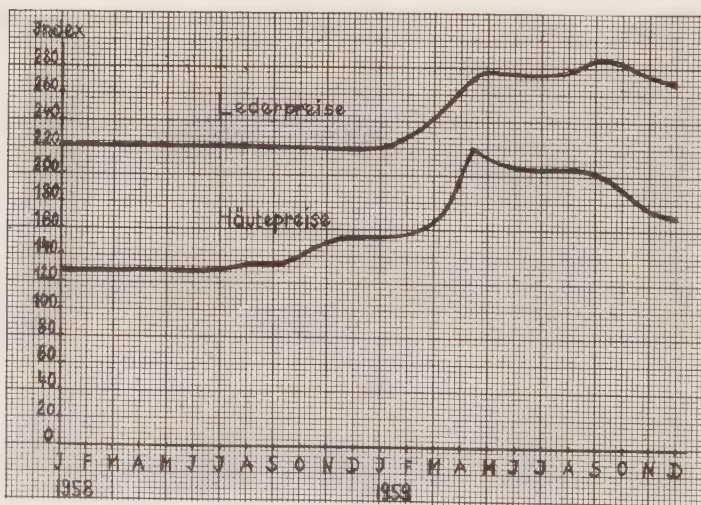
2) Vgl. die Preisentwicklung im Jahre 1958 in Anlage 16.

3) Vgl. Linhardt, Elisabeth: Die wirtschaftliche und organisatorische Entwicklung der deutschen Lederindustrie von der Entstehung des Gerbereihandwerks bis zur Gegenwart, Dissertation Erlangen 1948, Seite 161.

gemacht. Als Ursache führt sie an: Kurzfristige Veränderungen der Rohstoffpreise werden durch die lange Produktionsdauer und den dadurch bedingten langsamen Kapitalumschlag ausgeglichen. Damit unterstellt Linhardt allerdings grundsätzlich eine Kalkulation zu Anschaffungspreisen und nicht zu Wiederbeschaffungspreisen.¹⁾

c₂) Ausmaß der Leder- und Häutepreisschwankungen

Folgendes Diagramm zeigt den Verlauf der Leder- und Häutepreise in den Jahren 1958 und 1959²⁾:



1) Vgl. hierzu Seite 193 ff.

2) Der Lederpreisindex ist der Vierteljahreszeitschrift entnommen: Wirtschaftskonjunktur, Berichte des Ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung München, München 1959 u. 1960, Heft 1, 2. Beilage: Zahlen zur Branchenkongjunktur, Seite 37. Der Häutepreisindex ist der Wochenzeitschrift entnommen: "Der Volkswirt", Wirtschafts- und Finanzzeitung, Frankfurt am Main 1958, 1959, 1960. Da er nach Angaben aus insgesamt 53 Heften zusammengestellt wurde, können hier die Seiten nicht angegeben werden. Der Häutepreisindex wurde für den Vergleich mit dem Lederpreisindex so umgerechnet, daß der Ausgangswert im Januar 1958 60 % des Lederindexwertes in demselben Zeitpunkt beträgt. Damit soll die Veränderung der Preisspanne im zeitlichen Verlauf veranschaulicht werden.

Nach diesem Vergleich schwanken die Häutepreise stärker als die Lederpreise. Auf den leichten Anstieg der Häutepreise im letzten Viertel des Jahres 1958 reagieren die Lederpreise überhaupt nicht. Erst während der starken Steigerung der Häutepreise im Frühjahr 1959 ziehen auch die Lederpreise an, jedoch nicht in gleichem Maße, so daß sich die Preisspanne verengt. Im Sommer fallen die Häutepreise leicht, während die Lederpreise ihr Niveau beibehalten oder sogar noch ansteigen. Die Preisspanne erweitert sich, erreicht aber immer noch nicht die zur Kostendeckung notwendige Größe. Ab November wird die Preisspanne so groß, daß sie nicht nur ihren ursprünglichen Umfang zurückgewinnt, sondern sogar die Verluste der Vormonate zum Teil einholt.

Bei diesen Gesamtindizes ist die Preissituation auf den einzelnen Leder-Teilmärkten nicht zu erkennen. Hier zeigt sich nur die durchschnittliche Gesamtentwicklung der Lederbranche. In einigen Sparten werden sich die Kosten-Preis-Verhältnisse günstiger, in anderen dagegen ungünstiger, als hier dargestellt, ausgewirkt haben. Eines aber machen die Gesamtpreisindizes deutlich: Die Lederpreise passen sich dem Verlauf der Häutepreise nicht vollständig an, weder in der Zeit noch im Umfang. Nach dieser Übersicht scheinen die Substanzverluste, die durch die verzögerte und unvollkommene Anpassung der Lederpreise an das gestiegene Häutepreinsniveau im Aufschwung entstehen, zu einem Teil wenigstens im Abschwung ausgeglichen zu werden; denn die Lederpreise behalten vorerst ihr erhöhtes Niveau bei, während die Häutepreise stark abfallen. Es kommt in einer solchen Situation zu einer Kraftprobe zwischen der Lederindustrie und den Abnehmerindustrien. Gelingt es den Lederbetrieben, so lange die erhöhten Verkaufspreise für fertiges Leder beizubehalten, bis die Verluste des Aufschwungs wieder wettgemacht sind, so hat sich die Häutepreisschwankung nicht auf den Erfolg ausgewirkt. Gelingt es den Leder-

fabriken nicht, so gefährden die gestiegenen und im Ledererlös nicht gedeckten Häutekosten die Existenz der Betriebe. Nach Strahl¹⁾ ziehen die Lederpreise bei einer Häutepreissenkung in der Regel fast gleichzeitig nach, so daß die Lederbetriebe nicht die Verluste ausgleichen können. Die Entwicklung des Jahres 1959 zeigt indessen: Diese Feststellung gilt nicht ausnahmslos. Die Häutepreise fallen im Abschwung tatsächlich stärker als die Lederpreise. Dennoch müßten die Lederpreise noch sehr lange auf dem Dezembarniveau von 1959 verharren, wenn die Verluste von August 1958 bis September 1959 ausgeglichen werden sollten. Meist weichen aber die Lederpreise dem Druck der Konsumenten und der Lederverarbeitenden Industrie; denn für letztere ist es günstiger, preiswerte Ersatzstoffe, z.B. Gummi-Besohlmaterialien, als teures Unterleder nachzufragen. Einige Autoren haben daraus den Schluß gezogen, daß die untere Grenze der Lederpreise durch die Höhe der Häutekosten, ihre obere Grenze durch die Konkurrenz der Ersatzstoffe bestimmt werden²⁾.

-
- 1) Vgl. Strahl, Felix: Die betriebswirtschaftlichen Grundzüge der westdeutschen Lederindustrie unter besonderer Berücksichtigung der Lederfabriken in Württemberg-Baden, Dissertation München 1954, Seite 121.
 - 2) Vgl. Wagenführ, Rolf: Die Bestimmungsgründe der Häute- und Lederpreise, in: "Vierteljahrshefte für Konjunkturforschung", Sonderheft 23, Berlin 1931, Seite 120 f. Ferner vgl. Blatz, Heinrich: Die wirtschaftliche und technologische Entwicklung der deutschen Lederindustrie, Dissertation Heidelberg 1935, Seite 115. Vgl. auch Schmidt, Robert: Leder- und Schuhindustrie, in: "Handwörterbuch der Sozialwissenschaften", zugleich Neuauflage des Handwörterbuches der Staatswissenschaften, Stuttgart-Tübingen-Göttingen 1959, 6. Band, Seite 199. In den Vierteljahrsheften für Konjunkturforschung wird für die Konkurrenz der Ersatzstoffe ein Beispiel genannt: Als im Jahre 1927 die amerikanische Sohllederindustrie den Preis von 48 auf 66 cts je 1 lb erhöhte, verdreifachte sich die Produktion an Gummisohlen binnen Jahresfrist. Vgl. Vierteljahrshefte für Konjunkturforschung, Berlin 1933, Teil B, Nr. 1, Seite 34 ff.

2) Der Einfluß anderer Faktoren

Wanner¹⁾ führt in seiner Analyse eine Reihe anderer Faktoren an, die den Lederpreis beeinflussen können. Diese sind aber nicht typisch für die Lederindustrie, sondern könnten ebenso für jede andere Branche gelten. Außerdem ist der Einfluß dieser Faktoren nicht konkret zu messen, so daß lediglich ihr Vorhandensein, nicht aber ihre Wirkung ermittelt werden kann.

a) Fixkosten

Nach Wanner²⁾ entsteht durch die Teilkostenkalkulation der Großbetriebe eine Instabilität im Preisgefüge des Ledermarktes. Im Kampf um die optimale Beschäftigung ließen Betriebe mit hoher Fixkostenlast oft Kosten in ihrer Preiskalkulation unberücksichtigt, um durch einen günstigen Preis Umsatz und Beschäftigung zu steigern.³⁾ Dadurch werde der Markt der kleinen und mittleren Betriebe eingeengt, so daß auch diese bald Preiszugeständnisse machen müßten.

Leider liegen keine Anhaltspunkte dafür vor, welchen Einfluß dieser Faktor auf die Lederpreisbildung hat. Diese Vorgänge vollziehen sich im stillen und werden nie öffentlich erörtert. Nach der Betriebsgrößenstruktur der westdeutschen Lederindustrie⁴⁾ läßt sich ein wirksa-

1) Vgl. Wanner, Gerhard: Die deutsche Lederindustrie im Wechsel der Wirtschaftssysteme, Dissertation Freiburg 1953, als Manuskript vervielfältigt, Seite 113 ff.

2) Vgl. ebenda, Seite 114.

3) Vgl. auch Schmalenbach, Eugen: Selbstkostenrechnung und Preispolitik, 7., erweiterte und verbesserte Auflage, bearbeitet von Bauer, Richard, Köln und Opladen 1956, Seite 489 f.

4) Vgl. Seite 18.

Ferner vgl. Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland 1959, Herausgeber: Statistisches Bundesamt Wiesbaden, Stuttgart 1959, Seite 197.

mer Einfluß, den die preispolitischen Maßnahmen der Großbetriebe auf das gesamte Preisniveau ausüben, vermuten. 15 Lederbetriebe beschäftigen mehr als 50 % aller in der Lederindustrie tätigen Arbeitskräfte. Der Anteil dieser Betriebe an der Gesamtproduktion wird mindestens ebenso groß sein.¹⁾

b) Finanzierung

Der Häuteeinkauf wird weitgehend mit Wechseln finanziert. Wechselverbindlichkeiten erfordern am Tage ihrer Fälligkeit flüssige Mittel. Diese setzen aber eine schnelle Veräußerung der Fertigleder voraus. Wanner²⁾ berichtet von einer "bestimmten Kategorie von Lederhändlern", die "die Fälligkeit jeder größeren Wechselverbindlichkeit" kennen. Sie "erscheinen immer im richtigen Augenblick am richtigen Ort und verlangen, ihre Marktstellung ausnutzend, hohe Preiszugeständnisse". Ein ähnliches Verhalten dieser Händler sei auch zu den Steuerterminen zu beobachten³⁾.

c) Der Einfluß kleiner Familienbetriebe

Nach Wanner⁴⁾ beeinflußt auch das Verhalten kleiner Fa-

-
- 1) Das Statistische Jahrbuch veröffentlicht neuerdings keine nach der Betriebsgrößenstruktur aufgegliederten Produktions- und Umsatzzahlen.
 - 2) Wanner, Gerhard: Die deutsche Lederindustrie im Wechsel der Wirtschaftssysteme, Dissertation Freiburg 1953, als Manuskript vervielfältigt, Seite 114.
 - 3) Ebenda, Seite 114.
 - 4) Vgl. ebenda, Seite 115.

milienbetriebe die Preisbildung. Dieser Einfluß kann aber nicht sehr groß sein, da in der amtlichen Betriebszählung im September 1959 69 Betriebe genannt werden, die 1 bis 9 Beschäftigte, aber nur einen Gesamtbeschäftigtenanteil von 0,8 % haben¹⁾. Diese handwerklich betriebenen Gerbereien haben niedrige Kosten, da sie ihre Rohstoffe meist zu verbilligten Preisen von Sammlern oder Metzgern beziehen. Sie besitzen häufig ein nur kleines Anlagevermögen; ihre Abschreibungen sind deshalb entsprechend gering. Oft werden auch der Unternehmerlohn und die Arbeitsleistung mithelfender Familienangehöriger nicht angemessen als Kosten in der Kalkulation berücksichtigt, so daß diese Kleinbetriebe ihr Leder zu niedrigen Preisen verkaufen. Jedoch kann die "Preisunruhe", welche die kleinen Familienunternehmen nach Wanner auf dem Ledermarkt auslösen, dem geringen Beschäftigtenanteil dieser Betriebe entsprechend, nicht bedeutend sein.

d) Importe und Exporte

Importe und Exporte erhöhen oder vermindern das Angebot auf dem westdeutschen Ledermarkt. Die Importe beeinflussen die Lederpreise nicht nur mittelbar über vermehrte Angebotsmengen, sondern auch unmittelbar durch Preisunterbietungen. Oft konnten auch ausländische Konkurrenten durch schnelle modische Anpassung²⁾ einheimische Anbieter auf dem Inlandmarkt zurückdrängen. Unmodische Sorten waren dann nur noch mit erheblichen Preiszugeständnissen zu verkaufen.

1) Vgl. Seite 18.

2) Vgl. Weise, Kurt: Gerbereien in der Kalkulationsklemme, in: "Der Volkswirt", Wirtschafts- und Finanzzeitung, Frankfurt am Main 1959, 13. Jg., Nr. 19 vom 9. 5. 1959, Seite 880.

Ex- und Importe von Leder in den Jahren 1929 bis 1958¹⁾

Jahr	Erzeugung in 1000 to	Einfuhr in 1000 to	Ausfuhr in 1000 to	Ausfuhr- (+) u. Einfuhrüberschuß (-) in 1000 to
1929	117,5	16,8	11,7	- 5,1
1930	111,8	16,5	11,5	- 5,0
1931	103,8	15,0	10,2	- 4,8
1932	104,0	5,1	9,7	+ 4,6
1933	126,0	6,6	9,8	+ 3,2
1934	141,0	6,1	6,7	+ 0,6
1935	140,0	4,3	8,8	+ 4,5
1936	126,6	5,4	6,5	+ 1,1
1937	127,1	6,4	3,6	- 2,8
1938	131,7	10,5	4,6	- 5,9
1939	127,2	7,5	6,7	- 0,8
1940	82,1	3,0	3,8	+ 0,8
1941	83,0	7,6	3,4	- 4,2
1942	93,8	15,0	2,7	- 12,3
1943	106,4	9,0	2,5	- 6,5
1950	70,0	6,9	0,8	- 6,1
1951	67,6	4,9	2,0	- 2,9
1952	68,3	4,2	2,2	- 2,0
1953	69,6	5,3	3,1	- 2,2
1954	68,5	5,0	5,6	+ 0,6
1955	74,7	6,3	6,8	+ 0,5
1956	75,5	6,6	7,9	+ 1,3
1957	81,3	8,6	9,9	+ 1,3
1958	77,7	8,3	9,5	+ 1,2

Nach dieser Tabelle wurden die Exporte in der Zeit von 1950 bis 1957 ständig erhöht. Die von 1950 bis 1952 rückläufigen Einfuhren steigerten sich ab 1953 bis 1957 ebenfalls beträchtlich. Dagegen beeinflusste der Außen-

1) Entnommen der Leder-Enquête 1955/56, Gutachten über die wirtschaftliche Lage der ledererzeugenden Industrie in der Bundesrepublik Deutschland 1956, erstellt von: Curator Treuhand Aktiengesellschaft, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt am Main, als Manuskript vervielfältigt, Band I, Anlage 22. Die Zahlen für 1957 und 1958 wurden zusammengestellt nach monatlichen Veröffentlichungen der Zeitschrift: "Leder- und Häutemarkt", Spezialfachzeitschrift für die Lederindustrie, den Häute- und Ledergroßhandel, Frankfurt am Main, Jahrgänge 1957 und 1958.

handel - insgesamt gesehen - die Lederversorgung Westdeutschlands nur unwesentlich, wie die geringen Einfuhr- und Ausfuhr-Überschüsse erkennen lassen. Danach dürfte wahrscheinlich der von der Lederindustrie ständig betonte Einfluß der Lederimporte auf die Preisbildung¹⁾ nicht sehr ins Gewicht fallen, wenn auch zuzugeben ist, daß die Einfuhr der leichten und meist teuren Lederarten in dieser Mengenbetrachtung nicht zu erkennen ist. Deshalb ist ein endgültiges Urteil über die Bedeutung des Außenhandels für die Lederpreisbildung nach diesen Zahlen nicht möglich.

b. Preisbestimmungsgründe auf der Seite der Ledernachfrage

1) Die Gestalt des Ledermarktes als Preisfaktor

Auf Seite 14 f. dieser Arbeit wurden die Träger der Nachfrage genannt und die Mengenstruktur des Lederverbrauchs erläutert. Diese Aufgliederung des Ledermarktes zeigt aber noch nicht, in welcher Form die Nachfrage an die Lederindustrie herantritt und wie sie auf die Lederpreise einwirkt.

Auf dem Ledermarkt haben sich drei Handelsformen herausgebildet, der direkte Absatz, Lederklein- und Ledergroßhandel:

1) Vgl. Leder-Enquête 1955/56, Gutachten über die wirtschaftliche Lage der ledererzeugenden Industrie in der Bundesrepublik Deutschland 1956, erstellt von: Curator Treuhand Aktiengesellschaft, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt am Main, als Manuskript vervielfältigt, Band I, Seite 55 ff.
Ferner vgl. Kirsch, Paul G.: Oberleder mit roten Zahlen, in: "Der Volkswirt", Wirtschafts- und Finanzzeitung, Frankfurt am Main 1958, 12. Jg., Nr. 40 vom 4. 10. 1958, Seite 2051.

Der direkte Absatz ist überwiegend im Oberledergeschäft anzutreffen. Die Einkäufer der Schuhfabriken übernehmen das Leder am Lager des Lederbetriebes. Der direkte Absatz hat den Vorteil des engen Kontaktes zwischen Lederhersteller und -verarbeiter. Auch die Mode fördert diese enge Fühlungnahme, da die wechselnden Farbwünsche der Kundenfirmen ständig besprochen werden müssen¹⁾.

Der Lederkleinhandel wird meist durch kleine und mittelgroße Lederbetriebe sowie durch den Leder Großhandel beliefert²⁾. Der Kleinhändler zählt überwiegend Schuhmacher und Sattler zu seinen Kunden. Unter-, Blank- und Geschirrlleder sind seine Handelswaren. Der Lederkleinhandel, der auch vor dem zweiten Weltkrieg nur in einem räumlich begrenzten Gebiet tätig war, hat heute keine große Bedeutung mehr, da die Handwerksbetriebe ihr Material in zunehmendem Maße über ihre Einkaufsgenossenschaften und den Großhandel beziehen.

Der Leder Großhandel ist nach Wanner³⁾ der einfachste Absatzweg. Wanner hält ihn dort für besonders angebracht, wo ein einheitliches Produkt, z.B. Vacheleder, abgesetzt werden soll: "Eine Vachelederfabrik hat entsprechend ihrer Größe drei oder mehr Leder Großhändler an der Hand. Diese übernehmen die gesamte Produktion entweder auf eigene Rechnung oder auf Kommissionsbasis. Der Versand wird teilweise durch den Großhändler vorgenommen, teilweise erfolgt er auch vom Hersteller direkt an den nächsten Abnehmer, während die Fakturierung über den Händler geschieht. Mit dieser Vertriebsart wird das Risiko reduziert, da die Großhändler häufig gleich in bar bezahlen, der Apparat einer ausgedehnten Vertriebsorganisation bei den Herstellern sich erübrigt und die Lagerhaltung des Fertigfabrikats sich auf ein geringes Ausmaß beschränkt. Der Großhandel übernimmt so nicht nur einen Teil des Zinsendienstes des Unternehmens, sondern führt auch zur Entlastung der Industrie eine weitgehende Kundenfinanzierung durch."

Neben der Organisation der Absatzwege bestimmen die Marktformen, unter ihnen besonders oligopol-

1) Vgl. Wanner, Gerhard: Die deutsche Lederindustrie im Wechsel der Wirtschaftssysteme, Dissertation Freiburg 1953, als Manuskript vervielfältigt, Seite 84.

2) Vgl. ebenda, Seite 84 f.

3) Ebenda, Seite 85.

artige Konzentrationsformen auf der Nachfrageseite, das Bild des Ledermarktes. Hierzu zählen die Einkaufsgenossenschaften und die Schuhkonzerne.

Kapitalkräftige Handelsfirmen schließen sich zu genossenschaftlichen Einkaufsringen zusammen und lassen sich bei Barzahlung Rabattsätze von fünf und mehr Prozent¹⁾ gewähren. Die Schuhmacher haben ähnliche Institutionen geschaffen²⁾.

In den letzten Jahren hat sich neben den Einkaufsgenossenschaften eine andere Form der Nachfragekonzentration auf dem Ledermarkt herausgebildet. Aus der überwiegend mittelständischen Struktur der westdeutschen Schuhindustrie ragen drei große Interessengruppen hervor, die allerdings noch nicht den Markt beherrschen; denn insgesamt beträgt ihr Marktanteil nur 25 %³⁾ des gesamten westdeutschen Schuhabsatzes. Immerhin ist diese konzentrierte Ledernachfrage als Faktor der Lederpreisbildung nicht zu übersehen. Als größte Schuhproduzenten der Bundesrepublik werden folgende drei Gruppen genannt⁴⁾:

SALAMANDER-AG., Kornwestheim

mit den Werken:

Kornwestheim (bei Stuttgart)
Türkheim (Bayern)
Faurndau (bei Göppingen)

1) Vgl. Wanner, Gerhard: Die deutsche Lederindustrie im Wechsel der Wirtschaftssysteme, Dissertation Freiburg 1953, als Manuskript vervielfältigt, Seite 108.

2) Vgl. ebenda, Seite 109.

3) Vgl. Hackbarth, Werner: Schuhkonzentration im stillen, in: "Der Volkswirt", Wirtschafts- und Finanzzeitung, Frankfurt am Main 1957, 11. Jg., Nr. 31 vom 3. 8. 1957, Seite 1701.

4) Vgl. ebenda, Seite 1700.

mit den Tochtergesellschaften:

J. Mayer & Sohn, Lederfabrik AG., Offenbach
Cornelius Heyl AG., Worms, Lederfabrik
Salamander Bund GmbH., Kornwestheim, Handelsgesellschaft
Melvo-Vertriebs-GmbH., Türkheim, Vertriebsgesellschaft
Theyson & Heumark, Pirmasens, Schuhproduktion

mit den Unternehmen im Konzernbereich:

Müller, Waldfischbach (bei Pirmasens), Schuhproduktion (Betriebsnutzungsvertrag)

Fabrikumsatz (Schuhe) 1956: ca. 220 Mio DM.

Interessengruppe Dietrich BAHNER

mit den Unternehmen im Konzernbereich:

August Wessels Schuhfabrik GmbH., Augsburg
Langermann Schuh GmbH., Dorndorf Schuhfabrik, Zweibrücken
J. & CA. Schneider GmbH. (Icas), Schuhfabriken, Frankfurt (Main)
Fabona, Schuhfabrik, Frankfurt(M)-Bonames
Eterna Schuhfabrik, München
Leiser Fabrikations- und Handelsgesellschaft, Berlin, Schuheinzelhandel
Favorit Schuh GmbH., Augsburg, Schuheinzelhandel
in Augsburg, München und Mannheim

Fabrikumsatz (Schuhe) 1956: ca. 100 Mio DM.

Gruppe Richard FREUDENBERG

mit dem Hauptwerk:

Carl Freudenberg in Weinheim, Lederfabrik

mit den Unternehmen im Konzernbereich:

Gustav Hoffmann, Cleve, Schuhfabrik
Schuhfabrik Vital, Weinheim
Schuhfabrik Tack, Offenbach (M)
Tack-Einzelhandelsgeschäfte

Fabrikumsatz (Schuhe) 1956: ca. 100 Mio DM.

Während die Interessengruppe Dietrich Bahner lediglich Unternehmen der Schuhfabrikation und des Schuhhandels zusammenfaßt, schließt der Salamander-Konzern auch Lederfabriken ein. In der Gruppe Richard Freudenberg erkennen wir den einzigen Fall, in dem der Antrieb zum Zusammen-

schluß von der Ledererzeugung ausging. Durch die Angliederung von Schuhfabriken soll der Absatz gesichert werden.

Die Gestalt des Ledermarktes wird also zu einem Teil durch die Nachfragekonzentration bestimmt. Die Salamandergruppe kann nämlich ihren Lederbedarf nicht allein aus den ihr angeschlossenen Lederwerken befriedigen; sie tritt - ebenso wie die Gruppe Dietrich Bahner - mit konzentrierter Nachfrage an den Ledermarkt heran und hat die Macht, auf den Lederpreis einzuwirken. Zwar lassen sich diese Einflüsse nicht genau messen, jedoch wird der ständige Druck auf die Lederpreise vermutlich zum Teil durch derartige Nachfragekonzentrationen hervorgerufen. Das nicht konzentrierte Lederangebot¹⁾ ist gegenüber der Nachfrage oft in der schwächeren Position und zum Nachgeben gezwungen.

2) Die Rolle der Verbraucher

Die Gestalt des Ledermarktes ist gewiß ein wichtiger Faktor der Lederpreisbildung, aber Art, Richtung und Umfang von Leder-, Schuh- und Lederwarenproduktion werden wieder weitgehend durch den Verbraucher bestimmt. Dieser aber empfängt seine Impulse durch politische und gesellschaftliche Einflüsse. Sie verleiten ihn, Gewohnheiten, Verbrauch und Nachfrage beizubehalten oder zu ändern. Es sollen drei Erscheinungen, die letztlich eng miteinander zusammenhängen und sich gegenseitig bedingen, hervorgehoben und kurz erläutert werden:

Schuhkonsum

Strukturänderungen der Nachfrage (darunter Substitution durch Kunststoffe)

Modeeinflüsse

1) Über die nie stark ausgeprägte, heute aber nahezu bedeutungslose Kartell- und Konzernbildung der Lederindustrie berichtet Schmidt ausführlich. Vgl. Schmidt, Robert: Die wirtschaftliche Struktur der westdeutschen Lederindustrie in der Nachkriegszeit, Dissertation Köln 1957, Seite 101 ff.

a) Schuhkonsum

Der Schuhverbrauch der inländischen Bevölkerung bestimmt überwiegend den Umfang der Schuhproduktion. Zusätzliche Nachfrage, die statistisch nicht getrennt erfaßt wird, entsteht durch die Ausrüstung der Wehrmacht, deren Lederbedarf vor dem zweiten Weltkrieg wesentlich größer als in den Jahren nach der Währungsreform war. Außer Schuhen und Stiefeln wurden auch andere Lederwaren, z.B. Gürtel, Patronentaschen, Riemen aller Art und Sattlerwaren, nachgefragt. Zu einem großen Teil sind diese Verwendungszwecke infolge der andersartigen Ausrüstung der Bundeswehr fortgefallen. Wo die Verwendungszwecke noch bestehen, wird versucht, sie mit billigen Materialien (Textilien, Kunststoffen) zu erfüllen. Durch solche Umstellungen ist die Nachfrage nach Lederwaren zurückgegangen. Über andere Ursachen der Markteinengung wurde auf Seite 27 ff. berichtet.

Der Schuhverbrauch pro Kopf der Bevölkerung betrug in den Jahren 1927 bis 1934¹⁾:

1927	1,24	Paar
1928	1,15	"
1929	1,14	"
1930	1,04	"
1931	0,96	"
1932	0,91	"
1933	0,95	"
1934	1,12	"

Der geringer werdende Verbrauch in den Jahren der Weltwirtschaftskrise läßt eine enge Korrelation des Schuhverbrauchs mit der Höhe des Volkseinkommens vermuten. Jedoch sinken die Umsätze des Schuheinzelhandels stärker

1) Vgl. Hansen, Hans: Wettbewerbsfragen der deutschen Leder- und Schuhindustrie, Dissertation Kiel 1936, Seite 36. Die Zahlen wurden nach den alljährlichen Veröffentlichungen der heute nicht mehr erscheinenden "Schuhfabrikanten-Zeitung" zusammengestellt.

als die ebenfalls rückläufigen Einkommen, während sie bei steigendem Einkommen nur unterproportional wachsen¹⁾. Hierbei spielen auch Bedarfswandlungen eine Rolle, hervorgerufen z.B. durch das Anwachsen des Radfahrverkehrs²⁾.

Unmittelbar nach der Währungsreform, im zweiten Halbjahr 1948 bis zum Frühjahr 1949, machte sich der große Nachholbedarf der westdeutschen Bevölkerung bemerkbar, dessen Auswirkungen sich in der steilen Kurve der Lederpreise zeigen³⁾. Diesen Nachholbedarf begleitete die Angst vor erneuter Verknappung (Beispiel Korea-Hausse), so daß die Bevölkerung auch bei steigenden Preisen nicht vor weiteren Käufen zurückschreckte.

Als der Nachholbedarf befriedigt war und die Angstkäufe nachließen, normalisierte sich der Schuhverbrauch. Im Jahre 1954 erreichte der jährliche Schuhverbrauch je Kopf der Bevölkerung wieder annähernd den gesamtdeutschen Vorkriegsstand von 1,2 Paar Lederschuh⁴⁾. In den darauffolgenden Jahren bis 1957 stieg er auf 2,2 Paar je Kopf der Bevölkerung⁵⁾ an. Im Vergleich mit anderen Ländern scheinen jedoch noch unausgenutzte Reserven im westdeutschen Schuhverbrauch zu liegen, da in demselben Jahre⁶⁾

- 1) Vgl. Hansen, Hans: Wettbewerbsfragen der deutschen Leder- und Schuhindustrie, Dissertation Kiel 1936, Seite 37.
- 2) Vgl. ebenda, Seite 38. Heute würden wir dem wachsenden Kraftfahrzeugverkehr eine größere Bedeutung als dem Radfahrverkehr hinsichtlich der unterproportional steigenden Schuhnachfrage beimessen.
- 3) Vgl. Schmidt, Robert: Die wirtschaftliche Struktur der westdeutschen Lederindustrie in der Nachkriegszeit, Dissertation Köln 1957, Seite 200.
- 4) Vgl. Bessere Schuhkonjunktur (ohne Verfasserangabe), in: "Der Volkswirt", Wirtschafts- und Finanzzeitung, Frankfurt am Main 1956, 10. Jg., Nr. 3 vom 21.1.1956, Seite 22.
- 5) Vgl. Probleme der westdeutschen Schuhindustrie (ohne Verfasserangabe), in: "Leder- und Häutemarkt", Spezialfachzeitschrift für die Lederindustrie, den Häute- und Leder-großhandel, Frankfurt(Main) 1957, 9. Jg., Nr. 33, Seite 266.
- 6) Vgl. ebenda, Seite 266.

in den USA	3,15 Paar Schuhe
und in Großbritannien	2,87 Paar Schuhe

je Kopf der Bevölkerung gekauft wurden. Es ist allerdings zu bedenken: Der Schuhverbrauch wird auch durch nationale Verbrauchergewohnheiten bestimmt. Sie lassen einen Vergleich der Verbrauchsziffern mit dem Ziel, die zukünftige Entwicklung zu erkennen, nicht ohne weiteres zu.

Seit einigen Jahren versucht das "Deutsche Schuhinstitut", Sitz: Frankfurt am Main, auf dem Wege einer ständigen Gemeinschaftswerbung, den Schuhverbrauch zu steigern¹⁾.

b) Strukturänderungen der Nachfrage

"Strukturänderungen" entstehen, indem entweder Verwendungszwecke für Leder auf Grund geänderter Lebensgewohnheiten ganz oder zum Teil wegfallen (hohe Schaftstiefel, Ledermäntel, Lederbekleidung für Motorradfahrer, Pferdesättel, Zaumzeug), oder daß sich derselbe Verwendungszweck mit anderen Materialien erfüllen läßt. Beispiele hierfür bietet der Ersatz der Lederbesohlmaterialien durch Gummisohlen, der Lederpolsterwaren und der Treibriemenleder durch Kunststoffe, der Ledertaschen und Galanteriewaren durch Kunstleder. Der Einfluß in der zuletzt genannten Erzeugnisgruppe ist jedoch nach dem Zahlenvergleich auf Seite 33 nicht sehr erheblich.

Die Konkurrenz der Ersatzstoffe ist nach Wagenführ²⁾ und

-
- 1) Vgl. Bessere Schuhkonjunktur (ohne Verfasserangabe), in: "Der Volkswirt", Wirtschafts- und Finanzzeitung, Frankfurt am Main 1956, 10. Jg., Nr. 3 vom 21. 1. 1956, Seite 22.
 - 2) Vgl. Wagenführ, Rolf: Die Bestimmungsgründe der Häute- und Lederpreise, in: "Vierteljahrshefte für Konjunkturforschung", Sonderheft 23, Berlin 1931, Seite 46.

Mattheß¹⁾ für den Preis der oben genannten ersatzfähigen Lederarten von großer Bedeutung: Sie bestimmt nämlich dessen obere Grenze. Steigen die Lederpreise infolge einer Häutehausse, so nimmt in einer bestimmten Höhe die Konkurrenz der Lederersatzstoffe zu und zwingt so die Lederpreise zum Stillstand. Neben den Marktwandlungen, die vor allem die Unterlederindustrie in eine krisenhafte Situation brachten, lassen sich immer wieder kleine Nachfrageverschiebungen beobachten. Zeitweise werden billige Lederarten²⁾ oder - umgekehrt - hochwertige Qualitäten verstärkt nachgefragt³⁾. Auch die zeitweilige Neigung zum Kauf andersartiger Verbrauchsgüter, wie Kühlschränke, Fernsehgerät, Waschmaschine, können auf Schuh- und Lederwarenverbrauch einwirken⁴⁾. In diese langfristig wirkenden Strukturänderungen spielen auch die in der Regel kurzfristig wechselnden Modeeinflüsse hinein.

-
- 1) Vgl. Mattheß, Herbert: Die deutsche ledererzeugende Industrie der Gegenwart, Dissertation Leipzig 1934, im Druck vervielfältigt, Seite 115.
 - 2) Vgl. Schmidt, Robert: Die wirtschaftliche Struktur der westdeutschen Lederindustrie in der Nachkriegszeit, Dissertation Köln 1957, Seite 202.
 - 3) Vgl. Weise, Kurt: Häutepreise auf der Schaukel, in: "Der Volkswirt", Wirtschafts- und Finanzzeitung, Frankfurt am Main 1960, 14. Jg., Nr. 6 vom 6. 2. 1960, Seite 243.
 - 4) Vgl. Die Schuhindustrie in der Kostenzange (ohne Verfasserangabe), in: "Frankfurter Allgemeine Zeitung", Frankfurt am Main 1959, Nr. 65 vom 18. 3. 1959, Seite 9. Wandlungen in der Bedarfsstruktur der Haushaltungen wirken sich in einer veränderten monetären Nachfrage nach den von der Umschichtung betroffenen Gütern aus.
Vgl. Schneider, Erich: Einführung in die Wirtschaftstheorie, Teil II: Wirtschaftspläne und wirtschaftliches Gleichgewicht in der Verkehrswirtschaft, 6., verbesserte Auflage, Tübingen 1960, Seite 13 ff.

c) Modeeinflüsse

Der mit der Zeit wechselnde Geschmack, die Mode, gilt in Theorie und Praxis der Marktforschung neben der Tradition als Faktor der Bedürfnisbildung. Hierbei ist es unerheblich, ob sich derartige Bedürfnisse von selbst entwickeln oder durch Interessengruppen - etwa durch Modeschöpfer oder die Bekleidungsindustrie - geschaffen werden. Zwar richten sich die Modeschöpfer nach den durchschnittlich vorhandenen Bedürfnissen, jedoch macht erst die sich ändernde Bedürfniskombination, bei der die Schwerpunkte dieses oder jenes Einzelbedürfnisses verschoben werden, den Wandel der Mode aus. Wanner zählt folgende den modischen Wechsel bestimmende Bedürfnisse auf¹⁾:

Bedürfnis, guten Geschmack zu zeigen,
Bedürfnis, sich von der Masse abzuheben,
Veränderung,
gesellschaftliche Anerkennung,
Liebe.

Die neue Mode wird zunächst nur für die "Hautevolee" geschaffen und erst dann für die Massenproduktion freigegeben. Durch das Bedürfnis der übrigen Bevölkerung, es den "Besseren" gleichzutun, erfaßt der Modeeinfluß alle Konsumentenschichten. Dann muß allerdings zum Zwecke sozialer Differenzierung wieder eine neue Mode für die "Besseren" geschaffen werden.²⁾ Dadurch erhält die Mode ihre Dynamik.

Die modischen Wandlungen zwingen auch die Lederindustrie, sich zumindest in der Farbeinteilung meist kurzfristig anzupassen. Die Betriebe können sich aber aus technischen

1) Vgl. Wanner, Gerhard: Die deutsche Lederindustrie im Wechsel der Wirtschaftssysteme, Dissertation Freiburg 1953, als Manuskript vervielfältigt, Seite 128.

2) Vgl. hierzu Bülow, Friedrich: Mode, im: "Wörterbuch der Soziologie", herausgegeben von Bernsdorf, Wilhelm und Bülow, Friedrich, Stuttgart 1955, Seite 339 f.

Gründen nicht etwa auf andere Lederarten, z.B. von Boxcalf auf Velourleder, umstellen. Wenn eine Lederfabrik sogar neue Betriebsanlagen beschaffte, um Erzeugnisse, die die augenblickliche Mode verlangt, herstellen zu können, so würden sich diese Maßnahmen bei schnell wechselnder Mode bald als Fehlinvestition herausstellen. Die Lederindustrie paßt sich lediglich in der Farbe ihrer Erzeugnisse dem Wechsel des modischen Geschmacks an. Hierdurch entstehen aber hinsichtlich des Lagerrisikos und der Lederpreisbildung neue Probleme:

Der von der Schuhindustrie gegründete "Modeausschuß Schuhe" legt die Schuhfarben nach den neuen Modefarben der Kleidung für jede Saison fest. Jedoch erhält der Lederfabrikant mit der Verkündigung der neuen Farben nicht zugleich auch die Gewißheit, daß diese Farben tatsächlich nachgefragt werden. Vor der Saison weiß noch niemand, welche Farben sich im Verlaufe der Saison durchsetzen. Wer also auf die falschen Farben "tippt", trägt das Risiko der Fehlproduktion. Er sitzt auf schwer verkauften Lägern, die seine Liquidität mindern und ihn oft zu Schleuderverkäufen nötigen. Im gleichen Maße, wie die "falschen" Farben den Lederpreis mindern, lassen die "richtigen" Farben, sofern sie zu Anfang der Saison in nur geringem Maße angeboten werden können, die Lederpreise ansteigen.

Außerdem zeigt sich eine weitere Folge der modischen Ansprüche: Die Sortimente werden erweitert und aufgesplittet¹⁾. Das verteuert in der Regel die Produktion und erhöht das Risiko der Lederindustrie erheblich. Auf diese Gefahren weist Kirsch²⁾ hin:

-
- 1) Vgl. Bessere Schuhkonjunktur (ohne Verfasserangabe), in: "Der Volkswirt", Wirtschafts- und Finanzzeitung, Frankfurt am Main 1956, 10. Jg., Nr. 3 vom 21.1.1956, Seite 23.
 - 2) Kirsch, Paul G.: Oberleder mit roten Zahlen, in: "Der Volkswirt", Wirtschafts- und Finanzzeitung, Frankfurt am Main 1958, 12. Jg., Nr. 40 vom 4. 10. 1958, Seite 2050.

"Die deutsche Schuhproduktion hat heute bereits eine Skala von 120 verschiedenen Grundfarben und deren Tönungen erreicht, während beispielsweise die USA und Italien mit 15 Farben auskommen. Das heißt praktisch: Wollen die Gerbereien marktgerecht assortiert sein, dann müßten sie ein Lager führen, das weitgehend die ganze Breite der Farbskala umfaßt. Denn die Schuhfabrikation greift erst dann zu, wenn eine bestimmte Farbe Mode geworden ist. Sie wälzt also das Lagerrisiko auf die Gerbereien ab. Angesichts der ungünstigen Wirtschaftslage dieses Industriezweiges können wir uns ersparen, darzulegen, was solche zinsenfressenden Vorräte oder eine nicht vor- auszuberechnende Fehldisposition in der farblichen Lagerhaltung bedeutet. Dazu kommt das technische Risiko der sehr diffizilen Einfärbung von Leder. Kurzum: Nur der Betrieb kann seine Bestände verkaufen, der die gewünschten Farben und Qualitäten zufällig am Lager hat, weil die Liefertermine immer kurzfristig sind. Diese betriebswirtschaftlich und auch volkswirtschaftlich nicht zu rechtfertigende Situation steht in krassem Widerspruch zu den Forderungen unserer Tage nach Rationalisierung."

Bemerkenswert ist: Die Schuhindustrie hebt den Faktor Mode in ihrer Werbung besonders hervor, regt damit den Konsum an oder schafft ihn sogar erst¹⁾. Zwar kommt die dadurch erzielte Umsatzsteigerung auch der Lederindustrie zugute, jedoch trägt die Lederindustrie das Risiko der Modefarben; denn die Schuhindustrie überwälzt dieses Risiko, indem sie die Leder kurzfristig abrufen.

D. Der Erfolg der Lederbetriebe unter dem Einfluß der Häutepreisschwankungen

1. Untersuchungszwecke

Die Leiter der Lederbetriebe erfahren durch die Erfolgsanalyse, wie weit betriebliche Faktoren oder Außeneinflüsse²⁾, darunter Marktpreisschwankungen, den Gesamterfolg

1) Vgl. Bessere Schuhkonjunktur (ohne Verfasserangabe), in: "Der Volkswirt", Wirtschafts- und Finanzzeitung, Frankfurt am Main 1956, 10. Jg., Nr. 3 vom 21. 1. 1956, Seite 23.

2) Vgl. Schmalenbach, Eugen: Dynamische Bilanz, 12. Auflage, Köln und Opladen 1956, Seite 195 f.

einer Rechnungsperiode gebildet haben. Neben der Substanzerhaltung des Betriebes, die durch die Wertänderung der Verbrauchsgüter und durch voreilige Gewinnausschüttungen gefährdet sein kann¹⁾, erstreben sie vor allem, aus der Erfolgsanalyse Anhaltspunkte für eine zukünftige erfolgsbewußte betriebliche Politik zu gewinnen. Die verantwortlichen Leiter eines Unternehmens müssen ja wissen, wo die Quellen der Gewinne oder Verluste liegen und wo die Maßnahmen, den Gewinn zu fördern und den Verlust zu beseitigen, ansetzen sollen. Der Verfasser betrachtet deshalb die in diesem Abschnitt zu behandelnde Erfolgsanalyse in erster Linie unter dem Gesichtspunkt "der Ermittlung von Unterlagen für unternehmerische Entscheidungen"²⁾, also als ein Instrument, mit dessen Hilfe der Lederfabrikant seine Dispositionen für die Erfolgsmaximierung trifft.

Die Periodenerfolge sind also zunächst aufzugliedern in Erfolgsteile, die entweder durch Außeneinflüsse, z.B. Beschäftigungsschwankungen, Preisschwankungen, Auftragszusammensetzung³⁾, oder durch betriebliche Faktoren, z.B. erhöhter Ausschuß, Leerlauf durch fehlerhafte Zeitpläne, gebildet werden. Allerdings ist diese Unterteilung noch sehr grob, denn sie gibt lediglich Anhaltspunkte dafür, ob der Unternehmer seine Maßnahmen innerhalb seines Betriebes oder aber im Beschaffungs- und Absatzbereich ansetzen soll. Einzelheiten über Art und Ziel dieser Maßnahmen kann er aber aus dieser Erfolgsaufteilung nicht

1) Vgl. Busse von Colbe, Walther: Substanzerhaltung, in: "Handwörterbuch der Betriebswirtschaft", 3., völlig neu bearbeitete Auflage, Stuttgart 1960, Band III, Spalte 5310 ff.

2) Käfer, Karl: Erfolgsanalyse, in: "Handwörterbuch der Betriebswirtschaft", 3., völlig neu bearbeitete Auflage, Stuttgart 1956, Band I, Spalte 1651.

3) Vgl. Schmalenbach, Eugen: Dynamische Bilanz, 12. Auflage, Köln und Opladen 1956, Seite 196 ff.

gewinnen. Er mußte demnach die Analyse des "marktbedingten" Erfolges so aufbauen, daß sie einen Einblick in die Faktoren der Erfolgsbildung gewährt und zugleich die Wirkung verschiedener unternehmungspolitischen Verhaltensweisen widerspiegelt.¹⁾ Da sich diese Zwecke aber nicht in den üblich gewordenen Formen der buchhalterischen Erfolgsrechnung erreichen lassen, ist es notwendig, weitgehend auf Nebenrechnungen statistischer Art auszuweichen.

Die Rechnung, die den durch Häutepreisschwankungen gebildeten Erfolg ermitteln und analysieren soll, muß in dessen noch durch eine möglichst genaue und umfassende Kenntnis der Häutepreisbewegung auf allen Märkten ergänzt werden. Denn die verantwortlichen Leiter eines Unternehmens können nur dann nützliche Folgerungen für die Beschaffungs-, Lager-, Produktions- und Absatzdisposition ziehen, wenn sie die Preisbewegungen auf den Märkten ständig beobachten und prüfen. Eine aktuelle Statistik, die alle Preisbewegungen auf den Beschaffungs- und Ledermärkten festhält und anschaulich wiedergibt, sollte deshalb parallel zu den Erfolgsanalysen erstellt werden. Die Betriebsstatistiker oder die Einkaufsabteilung müssen die Häutepreisbewegung schon deshalb genau verfolgen, weil sie sonst nicht die Wiederbeschaffungskosten des Umsatztages richtig erfassen können, die sowohl in der Kalkulation als auch in der Analyse der Umsatzerfolge eine wichtige Rolle spielen.

Ein weiteres ist wichtig: In Zeiten starker Preisbewegungen hat die Jahreserfolgsermittlung und -analyse meist nur noch historischen Wert. Sie ist zwar unter dem Gesichtspunkt der Substanzerhaltung und Gewinnausschüttung notwendig -, wenn aber die Verlustursachen erforscht und damit zugleich Anhaltspunkte und Richtli-

1) Vgl. Käfer, Karl: Erfolgsanalyse, in: "Handwörterbuch der Betriebswirtschaft", 3., völlig neu bearbeitete Auflage, Stuttgart 1956, Band I, Spalte 1650 f.

nien für die zukünftige Beschaffungs- oder Absatzpolitik gewonnen werden sollen, so kommt eine derartige Analyse meist zu spät. Die Erfolge müßten deshalb in kurzen Zeitabständen, am besten jeden Monat, ermittelt und untersucht werden. Der Verlauf der Häutepreise während der "Korea-Hausse" und im Jahre 1959 zeigt, wie schnell sich die Kosten-Erlösverhältnisse ändern und wie notwendig es deshalb für die Betriebsleitung ist, möglichst schnell über die jeweilige Erfolgssituation des Unternehmens unterrichtet zu werden.

2. Untersuchungsmethoden

a. Erfolgsbegriff

Käfer¹⁾ schreibt: "Erfolgsanalyse ist die Zerlegung des Erfolges in einzelne Teile, aus denen er nach Entstehung, Berechnung, Begriffsabgrenzung oder gemäß bestimmten betriebswirtschaftlichen Theorien zusammengesetzt ist. Darüber hinaus wird versucht, die Höhe der verschiedenen Erfolgsteile und insbesondere deren Veränderungen auf die Wirkung bestimmter Erfolgsursachen zurückzuführen." In dieser Arbeit wird mit der Erfolgsanalyse ein ähnliches Ziel verfolgt. Allerdings ist es, der besonderen Aufgabe entsprechend, auf die Auswirkungen der Häutepreisschwankungen eingeschränkt. Der Faktor: Häutepreisschwankung beeinflusst nur einen bestimmten Teil des Erfolges. Welcher Teil ist das? Wie soll er genannt und begrifflich festgelegt werden?

Der Erfolg einer Unternehmung wird von betrieblichen und betriebsfremden Faktoren beeinflusst. Die Häute- und Lederpreisschwankungen wirken von außen auf den Erfolg einer

1) Käfer, Karl: Erfolgsanalyse, in: "Handwörterbuch der Betriebswirtschaft", 3., völlig neu bearbeitete Auflage, Stuttgart 1956, Band I, Spalte 1650.

Lederfabrik ein, sind also Außeneinflüsse, die vom Betriebserfolg zu trennen sind. Da der Betriebswirtschaftler sein Augenmerk in der Regel auf den Betriebserfolg richtet, betrachtet er die Marktpreisschwankungen lediglich als ein "Ausschaltungsproblem"¹⁾. Hier soll es umgekehrt sein: Der Einfluß der Häutepreisschwankungen auf den Erfolg ist Untersuchungsobjekt. Alle anderen Einflüsse, also auch die von betrieblicher Seite, sollen ausgeschaltet werden. Das Ergebnis der Untersuchung stellt dann ausschließlich den Teil des Erfolges dar, der sich unter dem Einfluß der Märkte, im wesentlichen unter dem Einfluß der Häutepreisschwankungen bildet.

Diese Definition des zu untersuchenden Erfolgsteiles ist aber noch nicht vollständig. Ein anderes Merkmal, das gerade bei Marktpreisschwankungen bedeutsam ist, muß mit berücksichtigt werden.

Wenn die Häutepreise innerhalb einer kurzen Zeitspanne stark schwanken, taucht bei der Erfolgsermittlung und in der Preiskalkulation die Frage auf: Zu welchem Wert sollen die verbrauchten oder lagernden Rohstoffe angesetzt werden? Sollen es die bei der Anschaffung gezahlten oder die im Zeitpunkt des Verbrauchs, des Verkaufs, der Wiederbeschaffung, der Kalkulation oder der Erfolgsermittlung geltenden Preise sein?

Der Wertansatz in der Erfolgsanalyse wird vom zugrunde

1) Vgl. hierzu Schmalenbach, Eugen: Dynamische Bilanz, 12. Auflage, Köln und Opladen 1956, Seite 196 ff. Ferner vgl. Busse von Colbe, Walther: Eliminierung von Preis- und Geldwertschwankungen, in: "Handwörterbuch der Betriebswirtschaft", 3., völlig neu bearbeitete Auflage, Stuttgart 1960, Band III, Spalte 4423 ff.

gelegten Erfolgsbegriff und von der angestrebten Form der Substanzerhaltung bestimmt¹⁾. Nach Schmidt²⁾ sind bei Preisschwankungen der Verbrauchsgüter die Wiederbeschaffungswerte des Umsatztages (bei Beständen: Stichtag der Bilanzierung) anzusetzen, da nur sie den Ersatz der Verbrauchsgüter sicherstellen, der zur Erhaltung des Betriebes erforderlich ist. Wenn die Wiederbeschaffungskosten des Umsatztages höher sind als die tatsächlich im Zeitpunkt der Beschaffung gezahlten Kosten, stellt der nominale, d.h. der auf reine Geldkapitalerhaltung ausgerichtete Erfolg nicht den frei verfügbaren echten Umsatzerfolg dar. Denn der nominale Erfolg enthält nach dieser Betrachtungsweise in Höhe der Wertänderung (Preisänderung bei verbrauchten und lagernden Mengen) noch Beträge, die zum Zwecke der Sachkapitalerhaltung im Betrieb zurückgehalten werden müssen und nicht als Gewinne ausgeschüttet werden dürfen. Im umgekehrten Fall, wenn bei Preisrückgängen die Wiederbeschaffungskosten niedriger sind als die effektiven Beschaffungskosten, können trotz nominaler Verluste echte Umsatzgewinne entstehen. Denn in diesem Fall benötigt das Unternehmen ja auch für den Ersatz der verbrauchten Güter weniger Geld, als es vorher gezahlt hat.

In den Lederbetrieben treten häufig ähnliche Situationen auf. Eine besondere Gewinnart liegt dann vor, wenn bei "reversiblen" Preisbewegungen, "bei denen in mehr oder weniger regelmäßigen Zeitabständen eine Umkehr zu erwar-

1) Vgl. hierzu die Ausführungen von Busse von Colbe, Walther: Substanzerhaltung, in: "Handwörterbuch der Betriebswirtschaft", 3., völlig neu bearbeitete Auflage, Stuttgart 1960, Band III, Spalte 5310 ff.

2) Vgl. Schmidt, Fritz: Die organische Tageswertbilanz, unveränderter Nachdruck der dritten Auflage von 1929, Wiesbaden 1951, Seite 72 f.

ten ist"¹⁾, die Mengen der eingekauften und verkauften Güter auseinanderfallen.²⁾ Der Lederbetrieb kauft in einem Zeitpunkt hoher Beschaffungspreise große Häutemengen ein und verkauft zum gleichen Zeitpunkt nur wenig Leder. Dagegen fällt z.B. seine Hauptabsatzsaison in eine Zeit niedriger Wiederbeschaffungspreise, während er gleichzeitig nur wenig Häute einkauft. In einem solchen Falle, der zwar nicht die Regel ist, aber doch zuweilen vorkommt, werden nach der Gewinnkonzeption der Substanzerhaltung positive Umsatzerfolge ausgewiesen, obwohl durch die Wertänderung der divergierenden Mengenbewegungen nominale Verluste entstehen können. Hax³⁾ nennt letztere "Eindeckungsverluste" oder - im umgekehrten Fall - "Eindeckungsgewinne", die entstehen, wenn das Material nicht laufend, sondern in unregelmäßigen Zeitabständen wiederbeschafft wird, so daß der Lagerbestand erheblich schwankt. Hax⁴⁾ empfiehlt, diese Erfolge dem ausgewiesenen Gewinn hinzuzurechnen, und zwar gewinnerhöhend oder -mindernd. Die Summe oder der Rest ist ausschüttbarer Gewinn.

Im "Normalfall", wenn bei sinkenden Preisen Wertänderungsverluste entstehen, dagegen die Umsatzerfolge positiv sind, spricht sich Hax gegen die volle Ausschüttung dieser Umsatzgewinne aus. Denn dem Unternehmer liegt außer an der reinen Substanzerhaltung auch an der Erhaltung des Geldkapitals, das dann geschmälert würde, wenn er

-
- 1) Hax, Karl: Die Substanzerhaltung der Betriebe, 1. Auflage, Köln und Opladen 1957, Seite 32.
 - 2) An dieser Stelle werden nur die Erfolgsbegriffe erläutert. Die Zahlenbeispiele hierzu finden sich in Anlage 17a und b sowie auf Seite 207 f.
 - 3) Vgl. Hax, Karl: Die Substanzerhaltung der Betriebe, 1. Auflage, Köln und Opladen 1957, Seite 162.
 - 4) Vgl. ebenda, Seite 163.

den negativen Wertänderungserfolg bei der Gewinnausschüttung nicht beachtete. Hax¹⁾ will deshalb die Substanz- und Geldkapitalrechnung kombinieren, "und zwar in der Weise, daß bei einer Erhöhung der Beschaffungspreise grundsätzlich die Gewinnkonzeption der Substanzrechnung gilt und bei einer Preissenkung die Gewinnkonzeption der Geldkapitalrechnung. Vom Standpunkt der Gewinnausschüttung läßt sich dieser Grundsatz auch so formulieren: Es wird jeweils der kleinere der beiden Gewinnbeträge ausgeschüttet, bei Preissteigerungen also der Substanzgewinn (= Umsatzgewinn; der Verfasser), bei Preissenkungen der Kapitalgewinn (= nominaler Gewinn, als Differenz zwischen Umsatzgewinn ./.. Wertänderungsverlust; der Verfasser)."

Der Wertänderungserfolg, d.h. die Differenz zwischen Anschaffungs- und Wiederbeschaffungspreisen, wird bei steigenden Preisen in einer Substanzerhaltungsrücklage passiviert, die Hax bei sinkenden Anschaffungspreisen zur Deckung der Vermögenswertabnahme aufzulösen empfiehlt²⁾. Wenn die Rücklage aufgelöst ist und die Erlöse zwar die Wiederbeschaffungs-, jedoch nicht die Anschaffungskosten decken, sind die Aufwendungen mit den Anschaffungskosten zu bewerten. Die Differenz zwischen Anschaffungskosten und Erlösen ist dann als Verlust auszuweisen³⁾.

1) Hax, Karl: Die Substanzerhaltung der Betriebe, 1. Auflage, Köln und Opladen 1957, Seite 26.

2) Vgl. ebenda, Seite 37 ff.

3) Vgl. die Beispiele ebenda, Seite 39 f.

Diese Überlegungen lassen die große Problematik der Gewinnermittlung und der Methoden der Substanz- und/oder Kapitalerhaltung erkennen. Der Verfasser hat sich bei der Begriffserläuterung weitgehend den Gedanken von Hax angeschlossen, weil sie der Situation der Lederbetriebe in starkem Maße Rechnung tragen. Diese Vorschläge werden jedoch nicht allgemein gebilligt. Die Erörterung ist noch in ständigem Fluß. Allerdings genügen die herausgestellten Grundsätze zur Beantwortung der Frage, welcher Erfolgsbegriff dieser Untersuchung zugrunde zu legen ist.

Es zeigt sich: Bei den starken Rohstoffpreisschwankungen und den Schwankungen der Lederpreise ist es unumgänglich, den nominalen Erfolg in Umsatz- und Wertänderungserfolg aufzuteilen. Auch der im Umsatzerfolg enthaltene "Eindeckungserfolg" müßte gesondert ausgewiesen werden, da er wichtige Einflüsse des unternehmenspolitischen Verhaltens und der Marktmöglichkeiten widerspiegelt.

Die vielen Gesichtspunkte, die bei der Erfolgsermittlung zu berücksichtigen sind, erfordern auch eine entsprechend vielseitige Erfolgsaufgliederung. Demnach läßt sich die zu untersuchende Erfolgsart etwa so formulieren:

Der Teil des Erfolges, der sich unter dem Einfluß der Märkte, im wesentlichen unter dem Einfluß der Häutepreisschwankungen bildet, also zunächst nominaler Erfolgsausweis ist, wird in Umsatz- und Wertänderungserfolg aufgliedert. Dabei ist der "Eindeckungserfolg" als ein Teil des Umsatzerfolges zu betrachten.¹⁾

1) Vgl. hierzu die Zahlenbeispiele in Anlage 17a und b.

b. Ermittlung der Wiederbeschaffungspreise

1) Örtliche Preisunterschiede

Für das gleiche Fertigerzeugnis, z.B. "Rindbox schwarz", können Häute verschiedener Provenienz verarbeitet werden. Da aber die Preise auf den einzelnen Auktionsplätzen unterschiedlich sind, entsteht die Frage: Welcher von allen Preisen ist d e r Wiederbeschaffungspreis?

Ein Preisvergleich während der Häutehausse des Jahres 1959 soll die Problematik veranschaulichen:

Rindshäutepreise der Gewichtsklassen 20/39,5 im
Jahre 1959¹⁾
DM je kg

Monat	Stuttgart	Zürich	Neusee- land	Brüssel	Argen- tinien	U S A
Januar	1,74	1,66	1,76	--	1,60	1,22
Februar	2,05	--	1,86	1,96	1,94	1,34
März	2,49	2,40	2,44	2,32	2,01	1,48
April	3,18	2,67	3,16	3,09	2,60	2,28
Mai	2,74	--	2,54	3,11	2,56	2,01
Juni	2,71	2,47	2,74	2,86	2,48	2,36
Juli	2,79	--	2,70	2,89	2,31	2,44
August	2,86	2,74	2,74	3,17	2,40	2,24
September	2,83	2,59	2,74	3,02	2,27	2,18
Oktober	2,82	2,18	2,74	2,95	2,02	1,72

Um den Preisvergleich zu vereinfachen, habe ich unterstellt, daß sich die in der Tabelle angegebenen Preise je kg Rohhaut den ganzen Monat über nicht verändern. In Wirklichkeit sind es Preise verschiedener Stichtage innerhalb eines Monats. Wollte jemand die Wiederbeschaf-

1) Die Originalpreise wurden der Fachzeitschrift "Leder- und Häutemarkt" entnommen und zu Vergleichszwecken nach den amtlichen Devisenkursen (Jahresdurchschnitt 1959) in DM je kg umgerechnet. Vgl. Der Herzschlag am Häute- und Fellmarkt (ohne Verfasserangabe), in: "Leder- und Häutemarkt", Spezialfachzeitschrift für die Lederindustrie, den Häute- und Ledergroßhandel, Frankfurt am Main 1959, 11. Jg., Heft 45, Seite 425 ff.

fungspreise genau erfassen, so müßte er die täglichen Preisveränderungen berücksichtigen. Abgesehen von dem damit verbundenen erhöhten Arbeitsanfall, ist es auch nicht sinnvoll, die täglichen Preise zu ermitteln, da der Lederbetrieb erst dann in den Besitz des Zahlenmaterials gelangt, wenn sich die Preise längst wieder geändert haben.¹⁾

Eine weitere Vereinfachung liegt darin, daß die für den Preisvergleich gewählte Häuteart mehrere Gewichtsklassen umfaßt, also nicht in die handelsüblichen Klassen 20 - 24,5 kg, 25 - 29,5 kg, 30 - 34,5 kg, 35 - 39,5 kg aufgliedert ist. Die Preise der einzelnen Häutegewichtsklassen sind aber dann getrennt zu beobachten, wenn die Preisdifferenzen erheblich und vor allem stark variabel sind. Wenn die Preisrelationen trotz des schwankenden Preisniveaus dagegen konstant bleiben - was stichprobenweise zu überprüfen wäre -, so brauchen die Häutepreise nicht für jede Gewichtsklasse getrennt erfaßt zu werden.

Die Unterschiede der Häutequalitäten sind durch die Aufgliederung der einzelnen Provenienzen zum Teil berücksichtigt. Die im Vergleich erkennbaren Preisver-schiebungen sind markt- und nicht qualitätsbedingt. Der Betriebsstatistiker könnte aber auch die Preisverschiebungen je Qualitätsmerkmal automatisch erfassen, wenn er die betriebsüblichen Anteile der einzelnen Häuteprovenienzen am Gesamtbezug, also auch der Qualitäten, ermittelte und so den Wiederbeschaffungspreis auf der Grundlage eines gewogenen Durchschnitts feststellte. Als Beispiel soll eine Methode zur Ermittlung der durchschnittlichen Wiederbeschaffungspreise erläutert werden, welche die örtlichen Preisdifferenzen berücksichtigt:

1) Die wöchentlich erscheinende Fachzeitschrift "Leder- und Häutemarkt", Spezialfachzeitschrift für die Lederindustrie, den Häute- und Ledergroßhandel, Frankfurt am Main, veröffentlicht die Preise mit einer Verspätung bis zu 8 Tagen.

Im Monat August 1959 kauft eine Lederfabrik Rindshäute auf ihren Beschaffungsmärkten zu folgenden Preisen und Mengenanteilen ein:

Auktion oder Markt	Preis DM je kg ¹⁾	Betriebsübliche Mengenverhält- nisse der ein- gekauften Pro- venienzen in Prozent ²⁾	Errechnung des betriebs- individuellen Wiederbe- schaffungspreises (Preis x Menge) auf- oder abgerundet
Stuttgart	2,86	55	157
Zürich	2,74	5	14
Neusee- land	2,74	3	8
Brüssel	3,17	10	32
Argenti- nien	2,40	17	41
USA	2,24	10	22
Summe		100	274
=====			

Der durchschnittliche Wiederbeschaffungspreis beträgt nach diesem Beispiel im August 1959 2,74 DM je Kilogramm Rohhaut.

Allerdings ändert sich der betriebsindividuelle durchschnittliche Häutewiederbeschaffungspreis dann, wenn der Betrieb die relativen Kostenvorteile - unter Berücksichtigung der Transportkostenunterschiede - aus dem Preisvergleich erkennt und die Schwerpunkte des Einkaufs zu den preisgünstigsten Beschaffungsquellen verlagert. Dann gelten für den Tag oder Monat, für den die Wiederbeschaffungskosten ermittelt werden, nicht die bis dahin üblichen, sondern die zukünftigen Mengenverhältnisse.

Diese Methode geht also von den betriebsindividuellen Bezugsquellen aus und damit von Preisen, die das einzelne Unternehmen beim Einkauf seiner Rohstoffe tatsächlich zahlt. Wenn der Betrieb für lange Zeit seine Beschaffungs-

1) Die Zahlen wurden der Tabelle auf Seite 199 entnommen.

2) An Stelle der prozentualen Mengenanteile können auch die absoluten Bezugsmengen eingesetzt werden.

quellen beibehält oder - entsprechend der zuletzt angeführten Möglichkeit - zukünftig andere Beschaffungsquellen wählt, sie jedoch im gegenwärtigen Zeitpunkt schon kennt, ist diese Methode nicht zu beanstanden. Dagegen muß ein Unternehmen, das häufig seine Beschaffungsquellen wechselt, einen Gesamt-Häutepreisindex nach den Veröffentlichungen der Fachpresse bilden und danach den durchschnittlichen Wiederbeschaffungspreis ermitteln.

Die Methode zur Bestimmung der durchschnittlichen Wiederbeschaffungspreise darf vereinfacht werden, weil eine exakte Rechnung zugleich sehr teuer ist. Der jeweilige Ermittlungsaufwand soll ja in einem angemessenen Verhältnis zu dem Nutzen des jeweils erreichbaren Genauigkeitsgrades der Rechnung stehen. Auch Schmidt¹⁾ stellt in diesem Zusammenhang keine überspitzten Forderungen, hofft aber, daß "die Technik des betrieblichen Rechnungswesens durch allmähliche Verfeinerung ihrer Methoden in der Lage sein wird, immer exakter zu arbeiten, ohne den Aufwand an Kosten dadurch zu erhöhen."

2) Zeitliche Preisunterschiede

Wenn die Häuteeinkäufer einer Lederfabrik auf den einzelnen Märkten in bestimmten Zeitabständen Rohstoffe einkaufen, gewinnt der Betriebsstatistiker, indem er die tatsächlich gezahlten Preise sammelt und in übersichtlichen Tabellen vermerkt, ein - im Rahmen des Möglichen - übersichtliches Bild der Preisentwicklung, nach der er die Wiederbeschaffungspreise bestimmen kann. Er könnte dieses Bild noch durch Preisnotierungen anderer Märkte ergänzen, auf denen der Betrieb in der letzten Zeit

1) Schmidt, Fritz: Der Wiederbeschaffungspreis des Umsatztages in Kalkulation und Volkswirtschaft, in: "Betriebs- und Finanzwirtschaftliche Forschungen", II. Serie, Heft 4, Berlin 1923, Seite 104.

nicht eingekauft hat. Denn diese Märkte sind für das Unternehmen immerhin mögliche Beschaffungsquellen. Aber auch aus einem anderen Grund sollten die Preistendenzen auf möglichst vielen Märkten beobachtet werden: Die westdeutschen Auktionen finden nur im Abstand von jeweils vier Wochen statt, jedoch so, daß jeweils eine der vier Auktionen in jeder Woche abgehalten wird. Kauft ein Lederbetrieb z.B. nur auf der Stuttgarter Auktion, so können die von ihm zuletzt gezahlten Preise, die unter Umständen bereits vier Wochen alt sind, längst überholt sein, wie die stürmische Entwicklung zu Beginn des Jahres 1959 gezeigt hat. Zur Bestimmung der Wiederbeschaffungspreise müssen dann die Tendenzen auf den anderen Auktionen, die in der Zwischenzeit stattfinden, beobachtet werden. Die Preisentwicklung wird in der Fachpresse bekanntgegeben, so daß sich jeder Lederbetrieb leicht über die Grundtendenzen informieren kann. Freilich können in Zeiten starker und schneller Preisbewegungen sogar die letzten Preisnotierungen bei Bekanntwerden durch die Fachpresse schon überholt sein. Dann bleibt keine andere Wahl, als die Tendenz seit der letzten Notierung im Bereich der persönlichen Erfahrungen nach dem "Hörensagen" abzuschätzen und danach den Tagespreis mit einem Zu- oder Abschlag auf den oder von dem zuletzt bekannt gewordenen offiziellen Preis zu bestimmen. Die Wiederbeschaffungspreise müssen ebenso für die Preiskalkulation wie für die Erfolgsanalyse kurzfristiger Perioden aktuell sein, da sie wichtige Entscheidungen in der Beschaffungs- oder Absatzdisposition auslösen sollen.¹⁾

c. Form der Erfolgsermittlung und -analyse

Eine Analyse des Erfolges, der sich unter dem Einfluß

1) Vgl. Seite 208 ff.

der Häutepreisschwankungen bildet, ist - nach Ansicht des Verfassers - nur außerhalb der buchhalterischen Erfolgsrechnung, also in statistischen Nebenrechnungen, möglich. Die Ergebnisse dieser statistischen Nebenrechnungen müssen jedoch am Ende der Rechnungsperiode mit Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung abgestimmt werden. Die Grundsätze der Rechnung lassen sich wie folgt erläutern¹⁾:

1) Rechnungsperiode

Die Erfolge sollen monatlich ermittelt werden. Auch wenn ein Unternehmen Zwischenabschlüsse nicht regelmäßig aufstellt, sollten die Zahlen so aufbereitet oder zusammengestellt werden, daß ein Abschluß jederzeit möglich ist. N o t w e n d i g sind monatliche Abschlüsse dann, wenn die Preise stark schwanken.

2) Ermittlung des "Materialerfolges"

Die Rechnung enthält, da ausschließlich der durch Häutepreisschwankungen gebildete Erfolg ermittelt werden soll, nur die Häutekosten und die "realisierten Kalkulationspreise des Materials"²⁾, d.h. diejenigen Häutekosten, die durch die Lederverkaufspreise gedeckt werden können. Durch diesen Kunstgriff, der eine konstante Fabrikationsspanne voraussetzt, werden alle übrigen Kosten- und Gewinneinflüsse ausgeschaltet. In dieser Art der Erfolgsrechnung ist es deshalb auch ohne Belang, wie groß der absolute Erfolg des Unternehmens ist. Es ist ja nur der Teil des Erfolges zu ermitteln, der unter dem Einfluß der Märkte, im wesentlichen unter dem Einfluß der Roh-

-
- 1) Zur Veranschaulichung der folgenden Hinweise sei auf Anlage 17 aufmerksam gemacht. Die Erläuterungen zu den Beispielen folgen erst auf Seite 208 ff.
 - 2) Arbeitskreis Weber-Hax der Schmalenbachgesellschaft: Der Einkauf im Industriebetrieb als unternehmerische und organisatorische Aufgabe, Köln-Opladen 1960, S.204.

stoffpreisschwankungen, gebildet wird. Deshalb soll vom Lederverkaufspreis des jeweiligen Umsatztages eine gleichbleibende Stück-Fabrikationsspanne abgezogen werden, die neben allen Kosten (außer den Rohstoffkosten) auch den normalen betrieblichen Stückgewinn enthält. Die Differenz zwischen Ledererlös je qfs und Fabrikationsspanne je qfs stellt die im Verkaufspreis g e d e c k t e n oder r e a l i s i e r t e n Rohstoffkosten je qfs dar. Der Vergleich zwischen diesem "Rohstofferlös" und dem zu Wiederbeschaffungspreisen bewerteten Rohstoffeinsatz führt zu dem gesuchten Teilerfolg.¹⁾

Diese Methode erläutern Weber-Hax.²⁾ Sie ermitteln den "Materialerfolg" durch Vergleich von Einstandspreis des Materials und Materialerlös". Nach Weber-Hax ist unter "Materialerlös" "der Materialpreis zu verstehen, der in dem Verkaufspreis für die abgesetzten Fertigerzeugnisse vergütet worden ist. Es handelt sich dabei um den realisierten Kalkulationspreis des Materials".³⁾

3) Trennung der Lederarten

Die Erfolge sind für jede Lederart getrennt zu ermitteln, da Gattung, Gewichtsklasse und Provenienz des Häuteeinsatzes und damit auch die Häutekosten je nach Lederart unterschiedlich sein können. Außerdem wird für jede Lederart ein Preis erzielt, dessen Abstand sich zu den Preisen anderer Lederarten ständig verschieben kann.

1) Vgl. hierzu die Beispiele in Anlage 17a und b.

2) Arbeitskreis Weber-Hax der Schmalenbachgesellschaft: Der Einkauf im Industriebetrieb als unternehmerische und organisatorische Aufgabe, Köln-Opladen 1960, Seite 204.

3) Ebenda, Seite 204.

4) Mengenrechnungen

Die Ergebnisse der Erfolgsanalyse sollen zugleich auch Grundlage für Entscheidungen im Beschaffungs- und Absatzbereich sein. Deshalb muß die Erfolgsrechnung mit einer Mengenrechnung kombiniert werden. Diese Mengenrechnung ist aufschlußreich, da sich Leder und Rohstoffe in gleichen Einheiten (Kilogramm oder Quadratfuß) messen lassen.

Bei einem Vergleich der aufgewendeten und realisierten Rohstoff-Stückkosten ist das Rendement zu beachten. Der Betriebsstatistiker muß Mengen und Stückpreise auf einer Basis errechnen, die dem Häuteeinsatz entspricht. Hierzu ein Beispiel: Angenommen, aus einem Kilogramm Rohhaut werden 1,92 qfs Leder erstellt, so ist die Rendementszahl 1,92. Werden im Monat Januar 23.040 qfs Leder verkauft, so repräsentiert diese Verkaufsmenge einen in ihr enthaltenen Häuteeinsatz von $(23.040 : 1,92)$ 12.000 kg.

Die im Verkaufspreis realisierten Stückkosten des Rohstoffeinsatzes lassen sich dann wie folgt ermitteln: Wenn das Leder zum Preise von 2,-- DM je qfs verkauft wird, so ist zunächst die als konstant unterstellte Fabrikationsspanne, die 0,81 DM je qfs betragen mag, abzuziehen. Der Rest von 1,19 DM je qfs stellt die Stückkosten des Rohstoffeinsatzes dar. Bei einem Rendement von 1,92 werden somit im Verkaufswert des Leders Rohstoffkosten in Höhe von $(1,19 \cdot 1,92)$ 2,28 DM je kg vergütet. Damit ist die dem Einkaufswert entsprechende Vergleichsgröße gefunden (vgl. hierzu Anlage 17a und b).

5) Ermittlung der "Eindeckungserfolge"

Die Rechnung läßt sich ergänzen, indem die verkauften Ledermengen mit den Wiederbeschaffungspreisen des Rohstoff-

einsatzes bewertet werden, die theoretisch durch den Verkaufspreis zu realisieren sind. Der Vergleich dieser Werte mit den Beschaffungskosten zeigt den "Eindeckungserfolg" an, der dadurch entsteht, daß Einkaufs- und Verkaufsmengen in den einzelnen Zeitperioden nicht gleich sind und außerdem unterschiedlich bewertet werden.

Hierzu ein Beispiel:

In der Periode A werden 10.000 kg Rindshäute zum Preise von 1,-- DM je kg eingekauft, dagegen nur 9.600 qfs Leder verkauft - eine Ledermenge, die bei einem Rendement von 1,92 einem Häuteeinsatz von 5.000 kg entspricht.

In der Periode B beträgt der Häutepreis 1,50 DM je kg. Der Lederbetrieb kauft jetzt jedoch nur 5.000 kg Rindshäute ein, verkauft aber 19.200 qfs Leder (darin enthaltener Häuteeinsatz bei einem Rendement von 1,92 = 10.000 kg). Es sei unterstellt, daß in beiden Perioden der jeweilige Häutewiederbeschaffungspreis realisiert wird. Es zeigt sich dann folgender "Eindeckungsgewinn":

	<u>Aufwand</u>	<u>Ertrag</u>
Periode A		
Einkauf von 10.000 kg Rinds- häuten à 1,-- DM =	10.000 DM	
Verkauf von 9.600 qfs Leder, = Häuteeinsatz 5.000 kg, bewertet mit den Wiederbe- schaffungspreisen in Periode A von 1,-- DM je kg		5.000 DM
Periode B		
Einkauf von 5.000 kg Rinds- häuten à 1,50 DM =	7.500 DM	
Verkauf von 19.200 qfs Leder, = Häuteeinsatz 10.000 kg, bewertet mit den Wiederbe- schaffungspreisen in Periode B von 1,50 DM je kg		15.000 DM
<u>Übertrag</u>	17.500 DM	20.000 DM

	<u>Aufwand</u>	<u>Ertrag</u>
Übertrag von Seite 207	17.500 DM	20.000 DM
<u>Bestand</u> ¹⁾ am Anfang der Periode A	0	
am Ende der Periode B		0
<u>Eindeckungsgewinn</u>	<u>2.500 DM</u>	
Summe	20.000 DM	20.000 DM
=====		

3. Untersuchungsbeispiele

a. Erfolgsvergleich zwischen zwei Unternehmen am Beispiel einer kleinen Häutepreisschwankung

Der Verfasser hat in zwei Lederfabriken, die gleichartige Erzeugnisse herstellten, Erfahrungen sammeln können, die das Material für die i n A n l a g e 17 dargestellten Beispiele lieferten. Die beiden Beispiele (für Betrieb I und Betrieb II) sollen zeigen, wie Häutepreisschwankungen auf den Erfolg einzelner Lederfabriken einwirken können. Sie sollen außerdem erläutern, wie diese Wirkungen am besten kenntlich gemacht werden. Allerdings wird in den Beispielen kein originales Zahlenmaterial verwendet, da die Geschäftsführer, die dem Verfasser Einblick in das Rechnungswesen ihrer Firmen gaben, um Geheimhaltung der Zahlen baten. Mengen und Preise wurden geändert. Das relative Maß der Mengen- und Preisbewegungen stimmt jedoch mit den tatsächlichen Verhältnissen überein. Die Zahlenbeispiele wurden, übereinstimmend mit der Metho-

1) Wertänderungen im Vorratsvermögen hätten den Einkommungsgewinn verwischt, wenn in diesem Beispiel Bestände eingesetzt worden wären. Der Verfasser ging deshalb aus Gründen der Vereinfachung von der nicht realen Annahme aus, daß die Bestände zu Beginn der Periode A und am Ende der Periode B = 0 sind.

denbeschreibung des letzten Abschnittes, in der Form eines Rohstoffkostenvergleichs gebildet: Die tatsächlich aufgewendeten Rohstoffkosten eines Monats stehen d e n Rohstoffkosten gegenüber, die durch den Verkaufspreis der Leder in demselben Monat "vergütet" werden. Die Differenz ist Erfolg, der sich auf Grund der Häutepreisschwankungen bildet.

Die Beispiele sind einem Zeitabschnitt entnommen, in dem die Häutepreise nur in geringer Breite schwanken. Dennoch zeigen sie etwas sehr Kennzeichnendes: Obwohl sich beide Betriebe auf ihren Häute- und Ledermärkten derselben Preissituation gegenübersehen, erzielen sie durchaus verschiedene Erfolge - im wesentlichen eine Folge des unterschiedlichen Verhaltens auf dem Häutemarkt.

Hier der Vergleich und die Aufgliederung der Erfolge nach Anlage 17a und b:

Erfolg	Betrieb I	Betrieb II
Nominal-Erfolg	./. 6.940 DM	+ 220 DM
Wertänderung der Vorräte	+ 4.200 DM	+ 2.800 DM
Umsatz-Erfolg	./. 2.740 DM	+ 3.020 DM
Möglicher Eindeckungserfolg	./. 980 DM	+ 600 DM

Die Häutepreise (vgl. Anlage 17a und b) steigen in unregelmäßigem Verlauf und erreichen im November ihren Höhepunkt. Die Lederpreise ziehen nur langsam und nicht immer im gleichen Verhältnis nach. Die Wiederbeschaffungspreise (des Umsatztages) der Rohstoffe werden einige Monate lang durch den Lederverkaufspreis nicht gedeckt. Es entstehen Umsatzverluste, die zum Teil wieder durch Umsatzgewinne im Abschwung der Häutepreise bei zunächst gleichbleibenden Lederpreisen ausgeglichen werden. Bei dieser Entwicklung erzielt Lederfabrik II Gewinne, Lederfabrik I Verluste.

Die Einkäufer des Unternehmens II erkannten zwar, daß sich die Häutepreissteigerung über alle Märkte verbreitete, nutzten aber die Verschiebungen im Preisgefüge zu ihrem Vorteil aus. In den ersten Monaten des Jahres bezogen sie ihre Rohstoffe von den gewohnten Beschaffungsmärkten, und zwar zu den gleichen Preisen wie Fabrik I. Die Auftriebstendenz auf den Häutemärkten veranlaßte aber dann die Einkäufer des Unternehmens II zu einer gezielten Auswahl auf d e n Beschaffungsmärkten, auf denen sie geringere Preissteigerungen als auf anderen Märkten wahrnahmen. In dem Beispiel in Anlage 17b drückt sich diese Politik der örtlichen Preisanpassung in den - gegenüber Fabrik I - niedrigeren Häutepreisen der Lederfabrik II aus. Dadurch wurden zum Teil ungünstige marktbedingte Einflüsse ausgeschaltet. Allerdings ist eine solche Politik der "Beschaffungsverlagerung" an bestimmte Voraussetzungen geknüpft, die auf Seite 216 ff. noch erläutert werden.

Die beiden Betriebe verhalten sich auch in der "Mengenanpassung" unterschiedlich. Unternehmen I unternahm nichts, um den Risiken der Preisentwicklung in den möglichen Grenzen auszuweichen. So hatte es die Substanzverluste durch die mangelnde Deckung der Wiederbeschaffungskosten voll zu tragen. Dagegen paßte Unternehmen II seine Häuteeinkäufe dem Preisverlauf an. Wenn sich auf den Häutemärkten Preisspitzen bildeten, die dem Unternehmen nicht mehr tragbar erschienen, schränkte es sofort seine Käufe ein, holte sie aber nach, sobald die Preise zurückgingen. Auf diese Weise konnte es die Substanzverluste niedrig halten, solange die Verkaufspreise die Kosten der Wiederbeschaffung nicht deckten, und die Gewinne vergrößern, sobald die Wiederbeschaffungskosten reichlich durch die Lederpreise erwirtschaftet wurden. Das Gesamtergebnis wurde dadurch auf jeden Fall günsti-

ger als im Betrieb I. Diesen durch Mengenanpassung erzielten Erfolg nennt Hax¹⁾ den "Eindeckungserfolg".

Angenommen, die Betriebe hätten ihre Ledermengen in j e d e m Monat zu Wiederbeschaffungspreisen absetzen können, so hätte Unternehmen I einen Eindeckungsverlust von 980,-- DM, Unternehmen II dagegen einen Eindeckungsgewinn von 600,-- DM erzielt²⁾. Wegen des Drucks auf die Lederpreise konnte indessen keines der beiden Unternehmen diese Eindeckungserfolge voll ausweisen. Bei Unternehmen II zeigt sich lediglich ein nominaler Erfolg von + 220,-- DM, dagegen bei Unternehmen I ein nominaler Verlust von ./.. 6.940,-- DM.

Den Lederbetrieben dürfte besonders an einem klar ersichtlichen Ausweis der Umsatzerfolge liegen, der die Wertänderung der Warenvorräte enthält. In den Beispielen beeinflußt dieser "Wertänderungserfolg" wesentlich den Umsatzerfolg. Obwohl in beiden Betrieben die gleichen Rohstoffmengen lagern, erhöht sich der Wert der Vorräte in Unternehmen I um 4.200,-- DM, in Unternehmen II um 2.800,-- DM. Dabei hat jeder der beiden Betriebe seine Vorräte nach dem letzten für ihn gültigen Preisstand bewertet: Lederfabrik I setzte, da sie ihre Häute zu höheren Preisen als Betrieb II einkaufte, auch in der Vorratsbewertung höhere Werte ein, während Lederfabrik II preiswertere Einkaufsquellen als Betrieb I kannte und seine Vorräte entsprechend niedriger bewertete. Dadurch wird der Umsatzerfolg in Betrieb I günstiger beeinflußt als in Betrieb II. In einem Erfolgsvergleich kann diese unterschiedliche Bewertungsart allerdings nicht befriedigen, obwohl beide Unternehmen, ihrer Beschaffungssituation entsprechend, recht handeln.

1) Hax, Karl: Die Substanzerhaltung der Betriebe, 1. Auflage, Köln und Opladen 1957, Seite 162.

2) Ergebnisse und Berechnungsart vgl. Anlage 17.

Der V e r g l e i c h würde jedoch nur dann richtig sein, wenn beide Betriebe gleiche Maßstäbe anwendeten¹⁾. Die Rohstoffvorräte beider Betriebe müßten dann nicht nach der Preissituation der betriebsüblichen Beschaffungsquellen, sondern nach der objektiven, allgemein geltenden Preissituation, d.h. nach einem Gesamt-Häutepreisindex, bewertet werden.

Diese Beispiele zeigen, wie Häutepreisschwankungen die Erfolge der Lederbetriebe beeinflussen können und wie das Verhalten der Betriebe dazu beiträgt, daß die Außeneinflüsse sich entweder voll auswirken oder gehemmt oder gefördert werden.

b. Der Einfluß einer starken Häutepreisschwankung auf den Erfolg der Lederbetriebe am Beispiel der Preise im Jahre 1959

In den oben erläuterten Beispielen schwankten die Häutepreise lediglich um 12 % des Ausgangspreises zu Beginn der untersuchten Periode. Diese Preisschwankung genügte jedoch, in Betrieb I spürbare Verluste eintreten zu lassen. Die Beispiele kennzeichnen die "normale" Situation, der sich Lederbetriebe in den letzten Jahren ständig gegenübersehen. Wenn aber die Häutepreise stark schwanken, so ist der dadurch ausgelöste Einfluß auf den Erfolg entsprechend intensiv, wie die Preisentwicklung im Jahre 1959 erkennen läßt.

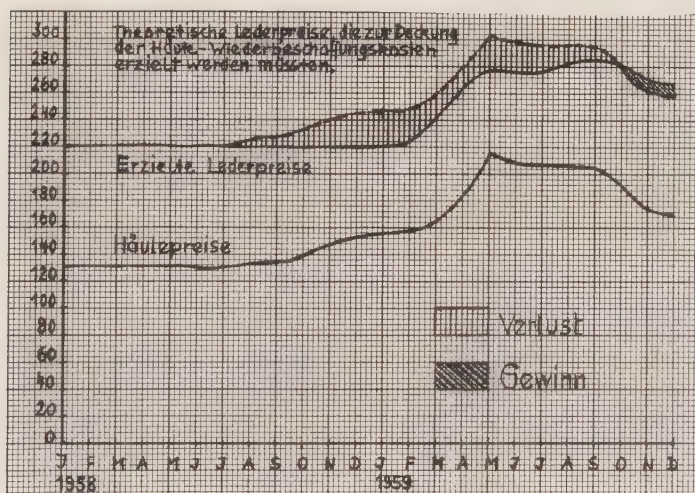
In dem folgenden Schaubild werden die Gesamtindizes der Leder- und Häutepreise gegenübergestellt und verglichen. Der Häutepreisindex wurde für diesen Vergleich so umgerechnet, daß der Ausgangswert im Januar 1958

1) Vgl. Schnettler, Albert: Der Betriebsvergleich, Grundlagen, Technik und Anwendung zwischenbetrieblicher Vergleiche, 2. Auflage, Stuttgart 1951, Seite 256 ff.

(in einer normalen Preissituation) 60 % der Lederpreis-
Indexziffer in demselben Zeitpunkt beträgt, weil die
Rohstoffkosten in der Regel ebenfalls eine Höhe von
60 % der Ledererlöse haben. Auf diese Weise wird die
Entwicklung der Fabrikationsspanne deutlich, von der
wir einmal annehmen wollen, daß sie im Januar 1958
nur Kosten (außer den Rohstoffkosten), jedoch keinen
Gewinn enthält.

Es zeigt sich dann folgendes Bild:

Leder- und Häutepreisindex und Entwicklung der
Fabrikationsspanne



Die gestrichelte Linie verläuft in einem konstanten
Abstand (die Fabrikationsspanne wird als konstant unter-
stellt) zu der Häutepreiskurve und gibt an, wie hoch die
Lederpreise sein müßten, damit der Kalkulationspreis des
Häuteeinsatzes (Wiederbeschaffungskosten des Umsatztages)

realisiert wird, und zwar unter der Annahme, daß sich außer den Häutekosten keine anderen Kosten verändern. Die Differenz zwischen den Soll- und Ist-Lederpreisen ist "marktbedingter" Gewinn oder Verlust.

Wird diese "Durchschnittssituation" auf ein einzelnes Unternehmen (Modellbetrieb) übertragen, das z.B. monatlich 10.000 Quadratfuß Leder verkauft und eine entsprechende Menge Häute beschafft und einarbeitet, so lassen sich die Umsatzerfolge dieses Unternehmens im Jahre 1959 - ohne Berücksichtigung der Vorräte - wie folgt berechnen¹⁾:

Jahr	Leder- ver- kauf in qfs	Wieder- beschaf- fun- gs- preis ^{a)} DM/qfs	Soll- Le- der- erlö- se ^{b)} DM	Er- ziel- ter Leder- preis DM/qfs	Ist- Leder- erlö- se ^{c)} DM	Gewinn und Verlust ^{d)} DM
	1.	2.	3.	4.	5.	6.
Januar	10.000	2,46	24.600	2,21	22.100	./. 2.500
Februar	10.000	2,48	24.800	2,25	22.500	./. 2.300
März	10.000	2,59	25.900	2,42	24.200	./. 1.700
April	10.000	2,80	28.000	2,67	26.700	./. 1.300
Mai	10.000	3,05	30.500	2,76	27.600	./. 2.900
Juni	10.000	2,97	29.700	2,74	27.400	./. 2.300
Juli	10.000	2,95	29.500	2,76	27.600	./. 1.900
August	10.000	2,96	29.600	2,82	28.200	./. 1.400
Sept.	10.000	2,94	29.400	2,85	28.500	./. 900
Okt.	10.000	2,78	27.800	2,82	28.200	+ 400
Nov.	10.000	2,62	26.200	2,70	27.000	+ 800
Dez.	10.000	2,58	25.800	2,68	26.800	+ 1.000
Summe	120.000		331.800		316.800	./. 15.000

a) Wiederbeschaffungspreis des Leders, errechnet aus dem Wiederbeschaffungspreis des Häuteeinsatzes im jeweiligen Monat zuzüglich der konstanten Fabrikationsspanne.

b) Soll-Ledererlöse = Kalkulationserlöse der verkauften Ledermengen, Produkt der Werte aus Spalte 1. und 2.

c) Produkt der Werte aus Spalte 1. und 4.

d) Differenz der Werte aus Spalte 3. und 5.

1) Die Zahlen in dieser Tabelle sind mit den Indexwerten des Schaubildes auf Seite 213 abgestimmt. Da die Indexwerte ungefähr - und zwar zufällig - mit den Preisen in Dpf je Quadratfuß Leder übereinstimmen, ließen sie sich in dieses Zahlenbeispiel übertragen.

Der Zahlenvergleich zeigt, wie eine Häutepreisschwankung den Erfolg eines Lederbetriebes beeinflußt. Die individuellen Verhaltensweisen der Betriebe (vgl. Seite 207 ff.), die zu einem günstigeren oder auch ungünstigeren Erfolg als in diesem Beispiel führen können, wurden hier außer acht gelassen. Die Zahlen kennzeichnen lediglich eine "Durchschnittssituation" im Jahre 1959.

Als Ergebnis dieser Untersuchung ist festzustellen: Eine Häutepreissteigerung von etwa 70 % (Index Januar 1958 = 130, Index April 1959 = 220) führte im Jahre 1959 zu einem Verlust in Höhe von 4,7 % der Umsätze¹⁾, weil die Lederpreise die Kosten der Wiederbeschaffung meist nicht deckten. Auch in diesem Beispiel wird deutlich, daß die Marktstellung der Lederbetriebe offenbar nicht stark genug ist, erhöhte Kosten in den Verkaufspreisen entsprechend weiterzuwälzen. Daraus folgt: Häutepreissteigerungen bergen die Gefahr großer Substanzverluste in sich²⁾. Nach den bisherigen Beobachtungen ist ein Ausgleich möglich, wenn die Häutepreise wieder absinken und die Lederpreise ihr erhöhtes Niveau vorerst beibehalten. Dann können die marktbedingten Verluste zu einem Teil wieder durch Gewinne kompensiert werden. Das Ausmaß dieses Ausgleichs läßt sich nicht generell ermitteln; es ist in jeder Situation unterschiedlich. Im allgemeinen lassen sich aber nach Meinung einzelner Lederwirtschaftler Verluste, die im Aufschwung

-
- 1) Errechnet aus der Tabelle auf Seite 214: Der Verlust von 15.000 DM beträgt, gemessen am Ledererlös von 316.800 DM, etwa 4,7 % der Umsätze.
 - 2) Bei jeder Häutepreishaussage wird die Liquidität der Unternehmen durch den erhöhten Einsatz finanzieller Mittel beim Einkauf stark angespannt. Vgl. hierzu die Ausführungen auf Seite 223 f.

entstehen, nicht mehr im Abschwung ausgleichen, da der Druck auf die Lederpreise die Lederbetriebe zwingt, die Vorteile der Häutepreissenkung in kurzer Zeit an die Lederverarbeiter weiterzugeben.¹⁾

4. Voraussetzungen für eine Beschaffungspolitik, die sich örtlichen und zeitlichen Preisunterschieden anpaßt

Eine für die Existenz vieler Lederfabriken entscheidende Frage lautet: Kann der Betrieb die Risiken der Häutepreisänderungen durch ein geeignetes Verhalten umgehen oder einschränken? Die Unternehmensleitung sollte in erster Linie kosten- und gewinndeckende Lederpreise zu erzielen suchen. Gelingt ihr das wegen des Preisdrucks auf dem Ledermarkt nicht, so muß sie ihre Bemühungen verstärkt auf den B e s c h a f f u n g s m a r k t richten und hier nach Möglichkeiten suchen, drohende Verluste zu vermeiden.

a. Ausrichtung der Beschaffungsplanung auf betriebliche und außerbetriebliche Bedingungen

Nach Munz²⁾ haben die Einkäufer zu entscheiden, "welches Gut und welche Qualität eines Gutes gekauft werden soll, welcher Preis für dieses Gut bezahlt werden kann oder

-
- 1) Vgl. Weise, Kurt: Häutepreise auf der Schaukel, in: "Der Volkswirt", Wirtschafts- und Finanzzeitung, Frankfurt am Main 1960, 14. Jg., Nr. 6 vom 6. 2. 1960, Seite 243. Ferner vgl.: Die Wirkungen der Preisentwicklung auf die Lederverarbeitung (ohne Verfasserangabe), in: "Leder- und Häutemarkt", Spezialfachzeitschrift für die Lederindustrie, den Häute- und Leder Großhandel, Frankfurt am Main 1959, 11. Jg., Nr. 18, Seite 146.
 - 2) Munz, Max: Beschaffungspolitik, in: "Handwörterbuch der Betriebswirtschaft", 3., völlig neu bearbeitete Auflage, Stuttgart 1956, Band I, Spalte 699 f.

bezahlt werden muß, welche Mengen dieses Gutes beschafft werden müssen und welches der günstigste Zeitpunkt der Beschaffung ist, welcher Lieferer den Auftrag erhält". Die Gesichtspunkte, nach denen sie ihre Entscheidungen fällen, sind inner- und außerbetrieblicher Art: Die Mengen der beschafften Güter und der Beschaffungszeitpunkt richten sich in der Regel nach den Produktions- und Absatzplänen des Unternehmens, aber auch nach den jeweils herrschenden Bedingungen auf den Beschaffungsmärkten, wobei der Lagerpolitik die Aufgabe zufällt, die Takte von Absatz, Produktion und Beschaffung aufeinander abzustimmen¹⁾. Denn in jedem dieser drei Funktionsbereiche kann der jahreszeitliche Bedarf unterschiedlich sein: Der Absatz kann sich nach dem saisonalen Bedarf der Abnehmerindustrien richten, die Produktion nach einer stetigen optimalen Beschäftigung, die Beschaffung nach günstigen Einkaufszeitpunkten. Gleichwohl haben Produktion und Beschaffung letztlich immer auf den Absatz Rücksicht zu nehmen. Das schließt dennoch nicht aus, daß die Ziele der übrigen Funktionsbereiche soweit wie möglich erreicht werden. Auch in den Fragen der Qualität kann das "Optimum" in jedem Funktionsbereich unterschiedlich sein.²⁾ Die Einkaufsabteilung kann z.B. Provenienzen kaufen, die in einem bestimmten Zeitpunkt zu einem sehr günstigen Preis zu haben sind, allerdings höchstens ein Sortiment von III bis IV erbringen, während gleichzeitig dringende Auslieferungsverträge für Ledersortimente I und II vorliegen. Es kommt also darauf an, die nicht immer gleichartigen Ziele der betrieblichen Funktionsbereiche aufeinander abzustimmen³⁾.

1) Vgl. Henzel, Fritz: Beschaffung, Absatz, Marktbeobachtung, in: "Die Handelshochschule", Wiesbaden ohne Jahr, Seite 16.

2) Vgl. ebenda, Seite 35.

3) Vgl. Munz, Max: Beschaffung, in: "Handwörterbuch der Betriebswirtschaft", 3., völlig neu bearbeitete Auflage, Stuttgart 1956, Band I, Spalte 672.

b. Beschaffung der Häute und Felle von den jeweils preisgünstigsten Bezugsquellen

Die einzelnen Häutemärkte sind untereinander derart verflochten, daß sich die Preise einander angleichen können. Unterschiede im Preis bestehen nur noch hinsichtlich der im Häutehandel gekennzeichneten Qualitätsmerkmale. Wenn die Häute jedoch infolge einer gestiegenen Nachfrage oder eines verminderten Angebotes knapp werden, verschiebt sich das Preisgefüge (vgl. Seite 134 f.). Kann die Nachfrage auf den gewohnten Märkten nicht befriedigt werden, so geht sie auf andere über. Das Maß der zusätzlichen Nachfrage beeinflußt dann je nach den vorhandenen Angebotsmengen den Häutepreis. Da die Angebots-Nachfrageproportionen aber auf allen Märkten in Unordnung geraten, entsteht auf jedem Markt eine andere Preissituation. Deshalb beobachten wir gerade in Zeiten starker Preisschwankungen, daß sich die Bewegung der Preise zwar über alle Märkte fortpflanzt, daß aber das **A u s m a ß** dieser Bewegung auf allen Märkten **u n t e r s c h i e d l i c h** ist. Aus dieser Situation der örtlichen Preisdifferenzen - so wurde festgestellt - kann eine geschickte Einkaufspolitik Vorteile ziehen, indem die Einkäufer ihre Häute von **d e n** Märkten beziehen, auf denen sie die relativ günstigsten Preise wahrnehmen (vgl. Seite 209 f.).

An welche Voraussetzungen ist diese Wahl geknüpft, und welche Gesichtspunkte sind bei ihr zu berücksichtigen?

Im allgemeinen können die einzelnen Lederfabriken ihre Beschaffungsquellen frei wählen. Allerdings haben sich die Werke im Verlauf der Zeit auf bestimmte Rohstoffquellen, von denen sie überwiegend ihre Ware beziehen, eingestellt, und zwar aus folgenden Gründen:

Die Einkäufer vieler Lederbetriebe behalten bestimmte Beschaffungsquellen und -wege für eine lange Dauer bei,

weil sie die Lieferfirmen, die behördlichen Formalitäten und das Devisenverrechnungswesen der Länder genau kennen, während beim Bezug anderer Provenienzen neue Fragen auftauchen, die zuerst zu klären sind. Heute beziehen die Lederfabriken Häute und Felle ausländischer Provenienz meist nicht direkt aus dem Ausland, sondern überwiegend über die Importfirmen, die zum größten Teil in Hamburg ihren Sitz haben und über eine große Marktübersicht und Erfahrung verfügen. Die Lederfabriken erteilen diesen Importfirmen Kaufaufträge für bestimmte Häute- und Fellgattungen. Der Importeur benachrichtigt seine ausländischen Agenturen oder die sogenannten Verladefirmen, die benötigten Warenposten zu dem zur Zeit herrschenden Preis mit einer bestimmten Schwankungsgrenze nach oben und unten zu kaufen. Die in Hamburg ankommende Ware wird dann nach der Cif- oder Fob-Klausel, geltend für Hamburg, übernommen, nachdem die Importfirma oder die inländischen Abnehmerfirmen die Qualitäten geprüft haben.¹⁾ Mit Hilfe derartiger Importfirmen können die einzelnen Lederfabriken leicht Häute und Felle jeder Provenienz mit wechselndem Schwerpunkt einkaufen. Deshalb stehen der Absicht, die unterschiedliche Preisentwicklung auf den einzelnen Märkten zum eigenen Vorteil zu nutzen, keine organisatorischen Schwierigkeiten im Wege.

Schwieriger als diese organisatorischen Fragen sind die **Q u a l i t ä t s p r o b l e m e** und die damit zusammenhängenden **K o s t e n p r o b l e m e** zu lösen. Eine sinnvolle Wahl der Beschaffungsorte setzt voraus, daß die Lederfabrik die durchschnittliche Qualität der Provenienzen kennt, denn der günstige Einkaufspreis darf nicht durch einen schlechten Ledererlöspreis überkompensiert werden. Das heißt: Der Einkäufer soll seine Wahl

1) Vgl. Handbuch über Wildhäute und Felle, herausgegeben von der Firma: Allgemeine Land- und Seetransportgesellschaft, Hermann Ludwig, Hamburg ohne Jahr, Seite 31 ff.

nicht allein nach dem Preisvergleich der Häute A und B, sondern nach dem Vergleich der Preis-Qualitätsverhältnisse bestimmen, z.B.:

$$\frac{\text{Preis A}}{\text{Qualität A}} \quad \text{zu} \quad \frac{\text{Preis B}}{\text{Qualität B}}$$

Dabei sollten die Qualitäten auf Grund der von den Betriebsstatistikern gesammelten Ergebnisse in Wertziffern ausgedrückt werden, die nach den Qualitätshäufungsdiagrammen der Ledersortierung (vgl. Seite 109 ff.) zu bilden sind.

Für diesen Vergleich müssen die vollen Einstandspreise eingesetzt werden, denn Transportkosten, Reisespesen, Versicherungskosten lassen oft die Einstandspreise von den Einkaufspreisen wesentlich abweichen. Die Vorteile, die eine Lederfabrik aus den örtlichen Preisdifferenzen ziehen kann, werden erst sichtbar, wenn neben der jeweiligen Qualität auch die Bezugskosten in den Vergleich einbezogen werden.

Die Entfernung des Beschaffungsortes beeinflusst nicht nur die Höhe der Transportkosten, sondern auch die **L i e f e r z e i t**. Überseeware kann z.B. drei bis vier Monate unterwegs sein. Der Häuteeinkäufer muß diese je nach Provenienz unterschiedliche Beschaffungsdauer in seiner Planung berücksichtigen, es sei denn, seine Nachfrage nach Rohstoffen kann sogleich aus dem Lager eines Importeurs befriedigt werden.

Manchmal kann ein Unternehmen die Preisvorteile auf gewissen Märkten einfach deshalb nicht wahrnehmen, weil die Beschaffungsdauer zu lang ist. Außerdem ist in der Planung eine Produktionsdauer von mindestens einem Monat zu berücksichtigen. Das Unternehmen könnte sonst, wenn es auf die Ware warten wollte, seine Verkaufs-

chancen zur rechten Zeit nicht wahrnehmen oder seine Lieferverpflichtungen nicht erfüllen. Überseeware läßt sich praktisch nur in eine langfristige Planung einbeziehen. Wahlmöglichkeiten bestehen darum lediglich innerhalb einer Gruppe von Häuteprovenienzen, deren Beschaffungsdauer gleich lang ist und ohnehin schon in der Planung berücksichtigt wurde. Dagegen können im Sinne dieser Überlegung z.B. nicht statt der geplanten Rindshäute von der Stuttgarter Auktion Häute aus Argentinien bezogen werden. Die Rohstoffversorgung der Lederfabrik würde um die Differenz der Beschaffungsdauer ins Stocken geraten.

Voraussetzung für eine erfolgreiche Beschaffungspolitik, die sich den preisgünstigsten Bezugsquellen zuwendet, ist jedoch, daß dort auch genügend große Mengen an Rohstoffen angeboten werden. Sonst werden die Häute durch die zusätzliche Nachfrage auf diesen Märkten ebenfalls knapp, so daß die Preise steigen. Denn Preisvorteile entstehen wegen der Interdependenz der Märkte immer nur für kurze Zeit.

c. Wahl der günstigsten Beschaffungszeitpunkte

In Zeiten stark schwankender Häutepreise kann eine Lederfabrik sogenannte "Eindeckungserfolge"¹⁾ erzielen, wenn sie sich über Bedarf mit Rohstoffen eindeckt, sobald die Preise niedrig sind, und mit ihren Käufen zurückhält, sobald die Preise steigen²⁾. Eine solche Politik der Mengenanpassung enthält spekulative Momente, wenn sich

1) Vgl. Hax, Karl: Die Substanzerhaltung der Betriebe, 1. Auflage, Köln und Opladen 1957, Seite 162.

2) Vgl. hierzu auch Beste, Theodor: Beschaffungskalkulation, in: "Handwörterbuch der Betriebswirtschaft", 3., völlig neu bearbeitete Auflage, Stuttgart 1956, Band I, Spalte 681,

die Dispositionen auf Vermutungen gründen; sie beruht dagegen auf kluger kaufmännischer Voraussicht, wenn die Entscheidungen auf Grund fundierter Erfahrungen oder einer erwiesenen Gesetzmäßigkeit in der Preisentwicklung getroffen werden. Die Grenze zwischen diesen beiden Ausgangspunkten der Unternehmenspolitik ist in der Lederindustrie schwer zu ziehen, da trotz großer Erfahrungen das Risiko im Häuteeinkauf erheblich ist. Alle Dispositionen, die mit der Mengenanpassung im Einkauf sogenannte "Eindeckungserfolge" zu erzielen suchen, haben deshalb - zumindest teilweise - spekulativen Charakter.

Wenn eine Lederfabrik in Zeiten hoher Häutepreise ihre Käufe stoppt oder einschränkt, so ist eine bestimmte Vorratsmenge von Rohstoffen notwendig, damit eine gleichmäßige Beschäftigung gewährleistet bleibt. U n t e r b e s c h ä f t i g u n g erhöht die Stückkosten. Ein Kostenvergleich müßte ermitteln, ob der Einkauf teurer Rohstoffe oder ein unwirtschaftlicher Beschäftigungsgrad dem Unternehmen größere Verluste bringt.

Aber selbst wenn nach eingehender Prüfung feststeht, daß die Verluste der Unterbeschäftigung geringer sind als die Verluste, die durch erhöhte Häutepreise entstehen, so drängen immer noch die L i e f e r v e r p f l i c h t u n g e n , die die Lederbetriebe meist für die Zeit einer Saison ihren Abnehmern gegenüber eingehen. Vertragsbrüche können den Goodwill dauerhaft schädigen. In der Regel wird ein Unternehmen die vollständige Auflösung der Vorräte zu vermeiden suchen und die Häutebestände - soweit möglich - in Zeiten niedriger Preise so aufstocken, daß die Produktion bei untragbaren Preissteigerungen davon zehren kann. Diese Maßnahmen setzen aber neben einer guten Liquidität auch die L a g e r f ä h i g k e i t d e r H ä u t e u n d F e l -

le voraus, die - zumal in den Sommermonaten - begrenzt ist. Die Häute müssen bei langer Lagerdauer ständig nachkonserviert werden, damit sie nicht den Fäulnisbakterien zum Opfer fallen. Auch dürfen sie nicht zu warm lagern. Da die meisten Lederfabriken bis heute noch nicht ausreichend mit Kühlanlagen ausgestattet sind, ist eine lange Lagerdauer nicht möglich.

Außerdem ist eine Lagerhaltung, deren Umfang weit über den augenblicklichen Bedarf hinausgeht, teuer. Die Lagerkosten erhöhen sich, unter ihnen besonders die Lagerzinsen¹⁾. Erst ein nachträglicher Kostenvergleich kann klären, ob das Unternehmen mehr Kosten bei einer hohen Lagerhaltung oder beim Kauf teurer Rohstoffe eingespart hätte.

Ein umfangreiches Häutelager, das die Käufe vorübergehend einzuschränken gestattet, ohne daß der optimale Beschäftigungsgrad sowie die termingerechte Auslieferung gefährdet werden, belastet in starkem Maße die Liquidität; denn die Häutekosten betragen in der Regel 55 bis 67 % der Ledererlöse.²⁾ Eine hohe Lageraufstockung verlangt also einen erheblichen Kapitaleinsatz. Im Häutehandel wird weitgehend von der Möglichkeit der Wechselfinanzierung Gebrauch gemacht - einer Finanzierungsart, die ungefährlich ist, solange die Kapitalbindungsfristen mit den Kapitalüberlassungsfristen übereinstimmen, d.h. solange sich die heute eingekauften Rohstoffe innerhalb der Wechsellaufzeit über Produktion, Verkauf und Zahlungseingang wieder termingerecht in Geld zurückverwandeln. Wenn aber der Kapitalbedarf das verfügbare Kapital übersteigt, wird die Liquidität des Un-

1) Vgl. Schwantag, Karl: Stoffwirtschaft und Plankostenrechnung, in: "Zeitschrift für Betriebswirtschaft", 20. Jg., Sonderheft: "Plankosten", Wiesbaden 1950, Seite 413.

2) Vgl. Anlage 1c.

ternehmens angespannt. Die Folgen wirken sich auch auf die Rentabilität aus; denn oft versuchen die Lederbetriebe, die Liquiditätssorgen durch Unterpreis-Verkäufe ihrer Lederbestände zu beseitigen.¹⁾ Die Verluste, die dadurch entstehen, verschlechtern weiterhin die Liquidität. Unternehmen, die ihre finanziellen Möglichkeiten bereits erschöpft haben, dürfte es deshalb schwer fallen, ihre Häutevorräte über den notwendigen Normalbedarf hinaus aufzustocken. Sie sind gezwungen, auf die Vorteile der Mengenanpassung beim Häuteeinkauf zu verzichten. Auf diese Weise erklären sich jene unterschiedlichen marktbedingten Erfolge bei Häutepreisschwankungen, die am Beispiel der Betriebe I und II (vgl. Seite 209) beobachtet wurden.

1) Vgl. Wanner, Gerhard: Die deutsche Lederindustrie im Wechsel der Wirtschaftssysteme, Dissertation Freiburg 1953, als Manuskript vervielfältigt, Seite 114.

LITERATURVERZEICHNIS

=====

Bücher

- Adler, Fritz: Die Entwicklung des deutschen Häutemarktes, Karlsruhe 1913.
- Allen, Roy George Douglas: Statistik für Volkswirte, aus dem Englischen übertragen von Wolfgang Förster, Tübingen 1957.
- Arbeitskreis Weber-Hax der Schmalenbachgesellschaft: Der Einkauf im Industriebetrieb als unternehmerische und organisatorische Aufgabe, Köln-Opladen 1960.
- Blatz, Heinrich: Die wirtschaftliche und technologische Entwicklung der deutschen Lederindustrie, Dissertation Heidelberg 1935.
- Flaskämper, Paul: Allgemeine Statistik, Theorie, Technik und Geschichte der sozialwissenschaftlichen Statistik; Grundriß der sozialwissenschaftlichen Statistik, Teil I, berichtigter Nachdruck der 2., durchgesehenen und ergänzten Auflage, Hamburg 1960.
- Dürr, Eugen: Selbstkostenrechnung und Betriebskontrolle in einer Lederfabrik, Dissertation Frankfurt am Main 1938.
- Gnam, Hellmut: Fachbuch für die Lederindustrie, vierte, ergänzte Auflage, Stuttgart 1950.
- Grasser, W.: Die Rohmaterialien des Gerbers, ihre Eigenschaften und Verwendung, Leipzig 1923.
- Gruber-Burkhardt: Die statistischen Forschungsmethoden, 3., erweiterte Auflage, Wien 1938.
- Gutenberg, Erich: Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Band I: Die Produktion, 6. Auflage, Berlin-Göttingen-Heidelberg 1961.
- Handbuch über Wildhäute und Felle, herausgegeben von der Firma: Allgemeine Land- und Seetransportgesellschaft, Hermann Ludwig, Hamburg ohne Jahr.

- Hansen, Hans: Wettbewerbsfragen der deutschen Leder- und Schuhindustrie, Dissertation Kiel 1936.
- Hax, Karl: Die Substanzerhaltung der Betriebe, 1. Auflage, Köln und Opladen 1957.
- Henn, Rudolf: Über dynamische Wirtschaftsmodelle, Stuttgart 1957.
- Henzel, Fritz: Beschaffung, Absatz, Marktbeobachtung, in: "Die Handelshochschule", Wiesbaden ohne Jahr.
- Herfeld, Hans: Grundlagen der Lederherstellung, Dresden und Leipzig 1950.
- Hoffmann, Hans: Das Rohstoffproblem der deutschen Lederindustrie, Dissertation Leipzig 1938.
- Jungheinrich, Georg: Die Entwicklung des internationalen Handels mit Häuten und Fellen, Dissertation Berlin 1932.
- Kaul, August: Die Wildhaut im internationalen Handel und in der Lederfabrikation, 1. Teil: Die amerikanische Wildhaut, zweite, verbesserte Auflage, Bad Homburg-Gonzenheim 1920.
- Kellerer, Hans: Statistik im modernen Wirtschafts- und Sozialleben, Hamburg 1960.
- Kunath, Max: Die Organisation der Märkte in der deutschen Lederindustrie, Dissertation Leipzig 1924.
- Leder-Enquête:
1. Leder-Enquête 1955/56, Gutachten über die wirtschaftliche Lage der ledererzeugenden Industrie in der Bundesrepublik Deutschland 1956, erstellt von: Curator Treuhand Aktiengesellschaft, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt am Main, als Manuskript vervielfältigt, Band I, Band II (aufgeteilt in Text- und Anlagenband).
 2. Die Lage der Lederindustrie Westdeutschlands, Ergebnisse einer Enquête, Frankfurt am Main 1956, durchgeführt durch die Curator Treuhand Aktiengesellschaft, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt am Main, im Druck vervielfältigt.
 3. Leder-Enquête, Fortsetzung. Die wirtschaftliche Lage der ledererzeugenden Industrie in der Bundesrepublik Deutsch-

land 1955/56, durchgeführt von der Curator Treuhand Aktiengesellschaft, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt am Main 1959, im Druck vervielfältigt.

- Leisner, Harald: Deutschlands Lederproduktion und Versorgung mit Rohstoffen der Lederindustrie, Krefeld 1937.
- Linhardt, Elisabeth: Die wirtschaftliche und organisatorische Entwicklung der deutschen Lederindustrie von der Entstehung des Gerbereihandwerkes bis zur Gegenwart, Dissertation Erlangen 1948, Manuskript.
- Lohmann, Martin: Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, 3., durchgesehene Auflage, Tübingen 1959.
- Mansky, Dieter: Die Sicherung der Unternehmen gegen Risiken, Dissertation Freiburg 1954.
- Mattheß, Herbert: Die deutsche ledererzeugende Industrie der Gegenwart, Dissertation Leipzig 1934, im Druck vervielfältigt.
- Mehmke, Klaus: Der Preis als Ordner der Lederwirtschaft, Dissertation Tübingen 1953.
- Meinhold, Wilhelm: Volkswirtschaftspolitik, München 1955.
- Mellerowicz, Konrad: Betriebswirtschaftslehre der Industrie, 2. Auflage (unveränderter Nachdruck der 1. Auflage), Freiburg im Breisgau 1957.
- Meyer, Stefan: Die Rohstoffversorgung der deutschen Lederindustrie nach dem Kriege, Dissertation Berlin 1928.
- Münstermann, Hans: Wirtschaftsstruktur der Räume Worms, Pirmasens, Idar-Oberstein, Ludwigshafen am Rhein und Möglichkeiten ihrer wirtschaftlichen Auflockerung, Mainz 1956.
- Munz, Max: Beschaffung und Beschaffungsplanung im Industriebetrieb, Dissertation Mainz 1957.
- Offermann, Elisabeth: Die volkswirtschaftliche Bedeutung der Lederpreisentwicklung seit 1930 mit besonderer Berücksichtigung der Nachkriegsjahre, Dissertation Köln 1952.

- Rößle, Karl: Betriebswirtschaftslehre des Handwerks, in: "Die Handelshochschule", Wiesbaden 1952.
- Schmalenbach, Eugen: Grundlagen dynamischer Bilanzlehre, 3. Auflage, Leipzig 1925.
- Schmalenbach, Eugen: Dynamische Bilanz, 12. Auflage, Köln und Opladen 1956.
- Schmalenbach, Eugen: Selbstkostenrechnung und Preispolitik, 7., erweiterte und verbesserte Auflage, bearbeitet von Bauer, Richard, Köln und Opladen 1956.
- Schmidt, Fritz: Die organische Tageswertbilanz, unveränderter Nachdruck der dritten Auflage von 1929, Wiesbaden 1951.
- Schmidt, Robert: Die wirtschaftliche Struktur der westdeutschen Lederindustrie in der Nachkriegszeit, Dissertation Köln 1957.
- Schmölders, Günter: Konjunkturen und Krisen, Hamburg 1955.
- Schneider, Erich: Einführung in die Wirtschaftstheorie, II. Teil: Wirtschaftspläne und wirtschaftliches Gleichgewicht in der Verkehrswirtschaft, 6., verbesserte Auflage, Tübingen 1960.
- Schnettler, Albert: Der Betriebsvergleich, Grundlagen, Technik und Anwendung zwischenbetrieblicher Vergleiche, 2. Auflage, Stuttgart 1951.
- Schnettler, Albert: Betriebsanalyse, Stuttgart 1958.
- Schöpel, Heinz: Lederkunde, zweite, neu bearbeitete Auflage, Stuttgart 1957.
- Stickelberger, E.: Versuch einer Geschichte der Gerberei, Berlin 1915.
- Strahl, Felix: Die betriebswirtschaftlichen Grundzüge der westdeutschen Lederindustrie unter besonderer Berücksichtigung der Lederfabriken in Württemberg-Baden, Dissertation München 1954.
- Tipett, L.H.C.: Einführung in die Statistik, Wien-Stuttgart 1952.

Verkaufsbedingungen der deutschen Häute- und Fellauktionen, Stuttgart ohne Jahr.

Wagemann, Ernst: Konjunkturlehre. Eine Grundlegung zur Lehre vom Rhythmus der Wirtschaft, Berlin 1928.

Wanner, Gerhard: Die deutsche Lederindustrie im Wechsel der Wirtschaftssysteme, Dissertation Freiburg 1953, als Manuskript vervielfältigt.

Wenge, E.: Der Wildhäute- und Kipshandel, Berlin 1932.

Aufsätze in Handwörterbüchern und Zeitschriften

Auftrieb am Häutemarkt (ohne Verfasserangabe), in: "Der Volkswirt", Wirtschafts- und Finanzzeitung, Frankfurt am Main 1959, 13. Jg., Nr. 11 vom 14. 3. 1959, Seite 468 f.

Bessere Schuhkonjunktur (ohne Verfasserangabe), in: "Der Volkswirt", Wirtschafts- und Finanzzeitung, Frankfurt am Main 1956, 10. Jg., Nr. 3 vom 21. 1. 1956, Seite 22.

Beste, Theodor: Beschaffungskalkulation, in: "Handwörterbuch der Betriebswirtschaft", 3., völlig neu bearbeitete Auflage, Stuttgart 1956, Band I, Spalte 679 ff.

Beste, Theodor: Kalkulation der Kuppelprodukte, in: "Handwörterbuch der Betriebswirtschaft", 3., völlig neu bearbeitete Auflage, Stuttgart 1960, Band III, Spalte 3.628 ff.

Bülow, Friedrich: Mode, in: "Wörterbuch der Soziologie", herausgegeben von Bernsdorf, Wilhelm und Bülow, Friedrich, Stuttgart 1955, Seite 339 f.

Busse von Colbe, Walther: Substanzerhaltung, in: "Handwörterbuch der Betriebswirtschaft", 3., völlig neu bearbeitete Auflage, Stuttgart 1960, Band III, Spalte 5.310 ff.

- Busse von Colbe, Walther: Eliminierung von Preis- und Geldwertschwankungen, in: "Handwörterbuch der Betriebswirtschaft", 3., völlig neu bearbeitete Auflage, Stuttgart 1960, Band III, Spalte 4423 ff.
- Gefahr übertriebener Sortimentsansprüche, Die (ohne Verfasserangabe), in: "Leder- und Häutemarkt", Spezialfachzeitschrift für die Lederindustrie, den Häute- und Ledergrößhandel, Frankfurt am Main 1957, Nr. 49, Seite 391 ff.
- Gerber, Heinrich: Umschichtung in den Häutebezügen 1954, in: "Leder- und Häutemarkt", Spezialfachzeitschrift für die Lederindustrie, den Häute- und Ledergrößhandel, Frankfurt am Main 1955, 7. Jg., Nr. 2, Seite 19 ff.
- Hackbarth, Werner: Schuhkonzentration im stillen, in: "Der Volkswirt", Wirtschafts- und Finanzzeitung, Frankfurt am Main 1957, 11. Jg., Nr. 31 vom 3. 8. 1957, Seite 1.699 ff.
- Hampe, Asta: Betriebswirtschaftliche Statistik (Methodische Grundlagen), in: "Handwörterbuch der Betriebswirtschaft", 3., völlig neu bearbeitete Auflage, Stuttgart 1960, Band III, Spalte 5.066 ff.
- Hanau, A.: Bestimmungsgründe der Preise für Schlachtrinder, in: "Vierteljahrshefte für Konjunkturforschung", Sonderheft 13, Berlin 1929.
- Herzschlag am Häute- und Fellmarkt, Der (ohne Verfasserangabe), in: "Leder- und Häutemarkt", Spezialfachzeitschrift für die Lederindustrie, den Häute- und Ledergrößhandel, Frankfurt am Main 1959, 11. Jg., Heft 45, Seite 425 ff.
- Hiller, Heinrich: Lederindustrie hinkt weiter nach, in: "Der Volkswirt", Wirtschafts- und Finanzzeitung, Frankfurt am Main 1956, 10. Jg., Nr. 49 vom 8. 12. 1956, Seite 20 f.
- Hiller, Heinrich: Lederindustrie mit überdimensionierten Kapazitäten, in: "Der Volkswirt", Wirtschafts- und Finanzzeitung, Frankfurt am Main 1955, 9. Jg., Nr. 7 vom 19. 2. 1955, Seite 21 f.

- Käfer, Karl: Erfolgsanalyse, in: "Handwörterbuch der Betriebswirtschaft", 3., völlig neu bearbeitete Auflage, Stuttgart 1956, Band I, Spalte 1.650 ff.
- Kirsch, Paul: Oberleder mit roten Zahlen, in: "Der Volkswirt", Wirtschafts- und Finanzzeitung, Frankfurt am Main 1958, 12. Jg., Nr. 40 vom 4. 10. 1958, Seite 2.050 f.
- Lange, Carl: Häutemarkt, in: "Handwörterbuch der Betriebswirtschaft", 3., völlig neu bearbeitete Auflage, Stuttgart 1958, Band II, Spalte 2.665 ff.
- Lederindustrie fordert Zollschutz, Die europäische (ohne Verfasserangabe), in: "Frankfurter Allgemeine Zeitung", Frankfurt am Main 1958, Nr. 237 (13. Oktober), Seite 11.
- Lederindustrie fordert Wiederbeschaffungspreise, Die (ohne Verfasserangabe), in: "Leder- und Häutemarkt", Spezialfachzeitschrift für die Lederindustrie, den Häute- und Ledergroßhandel, Frankfurt am Main 1959, 11. Jg., Heft 17, Seite 139 f.
- Link, Adolf: Die Lederindustrie (erzeugende und verarbeitende), in: "Über den Standort der Industrien" von Alfred Weber, Teil II, Tübingen 1913, Seite 1 ff.
- Maissen, Placidus und Ziegler, Otto: Leder- und Schuhwirtschaft, in: "Handwörterbuch der schweizerischen Volkswirtschaft", Ausgabe 1955, Band II, Bern 1955, Seite 126 ff.
- Menges, G.: Das Sequentialtestverfahren, insbesondere seine betriebswirtschaftliche Anwendung, in: "Zeitschrift für Betriebswirtschaft", 28. Jg., Wiesbaden 1958, Seite 75 ff.
- Müller, Johannes: Leder- und Lederwarenindustrie, in: "Handwörterbuch der Volkswirtschaft in drei Bänden", 2. Band, Jena 1932, Seite 813 ff.
- Munz, Max: Beschaffungspolitik, in: "Handwörterbuch der Betriebswirtschaft", 3., völlig neu bearbeitete Auflage, Stuttgart 1956, Band I, Spalte 697 ff.

- Munz, Max: Beschaffung, in: "Handwörterbuch der Betriebswirtschaft", 3., völlig neu bearbeitete Auflage, Stuttgart 1956, Band I, Spalte 671 ff.
- Oberparleiter, Karl: Risikenpolitik, in: "Handwörterbuch der Betriebswirtschaft", 3., völlig neu bearbeitete Auflage, Stuttgart 1960, Band III, Spalte 4.689 ff.
- Probleme der westdeutschen Schuhindustrie (ohne Verfasserangabe), in: "Leder- und Häutemarkt", Spezialfachzeitschrift für die Lederindustrie, den Häute- und Ledergroßhandel, Frankfurt am Main 1957, 9. Jg., Nr. 33, Seite 266 ff.
- Rohwarenhäusse im Zeitvergleich, Die (ohne Verfasserangabe), in: "Leder- und Häutemarkt", Spezialfachzeitschrift für die Lederindustrie, den Häute- und Ledergroßhandel, Frankfurt am Main 1959, 11. Jg., Heft 11, Seite 87 f.
- Schmidt, Fritz: Der Wiederbeschaffungspreis des Umsatztages in Kalkulation und Volkswirtschaft, in: "Betriebs- und Finanzwirtschaftliche Forschungen", II. Serie, Heft 4, Berlin 1923.
- Schmidt, O.: Die Häuteschäden in den letzten Jahren, in: "Leder- und Häutemarkt", Spezialfachzeitschrift für die Lederindustrie, den Häute- und Ledergroßhandel, Frankfurt am Main 1957, Nr. 30, Seite 239 f.
- Schmidt, Robert: Leder- und Schuhindustrie, in: "Handwörterbuch der Sozialwissenschaften", zugleich Neuauflage des Handwörterbuches der Staatswissenschaften, Stuttgart-Tübingen-Göttingen 1959, 6. Band, Seite 554 ff.
- Schuhindustrie in der Kostenzange, Die (ohne Verfasserangabe), in: "Frankfurter Allgemeine Zeitung", Frankfurt am Main 1959, Nr. 65 vom 18. 3. 1959, Seite 9.
- Schuhindustrie zur Preis- und Absatzsituation, Die (ohne Verfasserangabe), in: "Leder- und Häutemarkt", Spezialfachzeitschrift für die Lederindustrie, den Häute- und Ledergroßhandel, Frankfurt am Main 1959, 11. Jg., Heft 49, Seite 458.

Schwantag, Karl: Stoffwirtschaft und Plankostenrechnung, in: "Zeitschrift für Betriebswirtschaft", 20. Jg., Sonderheft: "Plankosten", Wiesbaden 1950, Seite 412 ff.

Unsicherheit am Häutemarkt erzwingt Verkaufssperren (ohne Verfasserangabe), in: "Leder- und Häutemarkt", Spezialfachzeitschrift für die Lederindustrie, den Häute- und Leder Großhandel, Frankfurt am Main 1959, 11. Jg., Heft 16, Seite 131 ff.

Vormbaum, Herbert: Kurzfristige Erfolgsrechnung, in: "Handwörterbuch der Betriebswirtschaft", 3., völlig neu bearbeitete Auflage, Stuttgart 1956, Band I, Spalte 1.663 ff.

Wagenführ, Rolf: Die Bestimmungsgründe der Häute- und Lederpreise, in: "Vierteljahrshefte für Konjunkturforschung", Sonderheft 23, Berlin 1931.

Weise, Kurt: Häutepreise auf der Schaukel, in: "Der Volkswirt", Wirtschafts- und Finanzzeitung, Frankfurt am Main 1960, 14. Jg., Nr. 6 vom 6. 2. 1960, Seite 242 f.

Weise, Kurt: Gerbereien in der Kalkulationsklemme, in: "Der Volkswirt", Wirtschafts- und Finanzzeitung, Frankfurt am Main 1959, 13. Jg., Nr. 19 vom 9. 5. 1959, Seite 879 ff.

Weise, Kurt: Lederwaren in der Wettbewerbszange, in: "Der Volkswirt", Wirtschafts- und Finanzzeitung, Frankfurt am Main 1959, 13. Jg., Nr. 34 vom 22. 8. 1959, Seite 1872 f.

Wirkungen der Preisentwicklung auf die Lederverarbeitung, Die (ohne Verfasserangabe), in: "Leder- und Häutemarkt", Spezialfachzeitschrift für die Lederindustrie, den Häute- und Leder Großhandel, Frankfurt am Main 1959, 11. Jg., Nr. 18, Seite 146.

Statistiken in Büchern und Zeitschriften

Leder- und Häutemarkt, Spezialfachzeitschrift für die Lederindustrie, den Häute- und Leder-großhandel, Frankfurt am Main, Jahrgänge 1955 - 1959.

Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland, Herausgeber: Statistisches Bundesamt Wiesbaden, Stuttgart, Ausgaben: 1953, 1954, 1955, 1956, 1957, 1958, 1959, 1960.

Vierteljahrshefte für Konjunkturforschung, Berlin 1931 und 1933.

Der Volkswirt, Wirtschafts- und Finanzzeitung, Frankfurt am Main 1958, 1959, 1960.

Wirtschaftskonjunktur, Berichte des Ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung München, München, Jahrgänge 1959 - 1960.

STEUERBEILAG 2

	31. 12. 1949 (11/48 und 1948)	31. 12. 1950 (1950)	31. 12. 1951 (1951)	31. 12. 1952 (1952)	31. 12. 1953 (1953)	31. 12. 1954 (1954)	31. 12. 1955 (1955)
A K T I V A							
Anlagenvermögen	39.534,652	40.733,166	41.536,180	41.530,135	42.667,963	42.900,824	40.096,664
Grundstücke und Gebäude	24.482,517	23.506,862	23.041,929	23.539,193	23.200,523	22.848,283	24.057,584
Maschinen und Einrichtungen	968,271	871,428	839,735	1.020,148	1.481,166	1.425,067	867,251
Sonstiges Anlagevermögen	4.565,119	3.163,450	3.414,035	3.466,408	2.261,736	3.239,964	3.373,455
Beteiligungen							
Summe Anlagevermögen	59.569,925	58.371,006	58.851,879	59.535,884	59.611,989	69.794,138	68.348,354
Umlaufvermögen und Sonstiges							
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	38.479,361	61.033,079	52.174,897	43.463,642	41.967,021	37.841,446	47.070,898
Halbfabrikate	63.510,360	68.389,936	67.027,700	58.780,609	57.240,787	54.471,286	60.108,850
Fertigfabrikate	25.625,832	27.203,582	35.138,833	33.139,912	40.496,762	37.589,470	38.015,020
Vorräte für den Verkauf	27.402,311	44.686,306	46.786,940	49.306,510	55.846,947	58.070,971	64.423,999
Umlaufvermögen	7.708,255	7.033,197	8.277,752	8.277,752	6.039,657	5.561,521	4.825,012
Sonstige Posten der Aktiva	12.650,515	15.265,074	14.524,207	11.580,605	12.825,072	11.541,686	12.793,191
Ausstehende Einlagen auf das Grundkapital bzw. Stammkapital (soweit bräntiert)	4.400	---	---	11.377	31,777	11.548	---
Eigene Aktien / GmbH-Anteile	256,935	1.004,208	1.852,615	1.852,615	1.824,507	1.975,732	3.916,504
Negatives Kapitalkonto	791,823	302	---	8.584	11,822	12,306	---
Sonderposten laut DRG 16	---	---	---	---	---	---	---
Sonderposten laut LUG	---	---	---	---	---	---	---
Verlustortrag	---	---	---	---	---	---	---
Jahresverlust	---	---	3.384,760	4.053,548	32,444	745,850	1.114,351
Summe Umlaufvermögen und Sonstiges	176.380,066	225.618,645	228.755,296	270.463,155	276.371,997	208.649,047	275.680,046
Summe A K T I V A	245.949,991	280.009,651	287.711,177	280.007,039	285.933,985	278.403,185	284.029,400
P A S S I V A							
Eigenkapital einschließlich gesetzlicher und freiwilliger Rücklagen	176.322,357	194.156,798	185.255,591	173.020,115	164.834,666	160.104,388	150.203,154
Gewinnrücklagen (unverschüttete Rücklagen)	117,594	2.461,229	2.443,421	2.979,880	3.096,573	2.897,878	2.422,765
Hypotheken und Darlehen	405,160	591,407	1.254,522	1.607,503	2.655,615	3.453,863	4.683,175
passivierbare Verbindlichkeiten	---	---	---	4.952,130	4.838,111	4.785,175	4.553,171
Kreditverpflichtungen	---	---	---	529,166	551,389	520,639	485,973
Kredit- und Wechselverbindlichkeiten	13.482,505	20.719,633	32.979,104	27.788,470	35.149,891	34.209,272	45.982,043
Bankschulden	21.512,544	35.242,263	37.988,533	36.146,960	44.159,700	43.484,233	45.185,250
Rückstellungen und alle anderen Verbindlichkeiten	17.407,788	27.154,964	32.665,201	29.423,024	28.493,006	26.847,747	36.370,013
Gewinnortrag	---	2.269,453	4.791,005	3.518,181	---	---	---
Jahresgewinn	17.427,733	13.694,909	---	---	2.144,895	---	4.183,751
Summe P A S S I V A	245.949,991	280.009,651	287.711,177	280.007,039	285.933,985	278.403,185	284.029,400

1) Quelle: Ludo-Einkaufs-Fortsetzung. Die wirtschaftliche Lage der lehrerzeugenden Industrie in der Bundesrepublik Deutschland 1955/56, durchgeführt: von der General Treuhand Aktiengesellschaft, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft.
Pa. Kuntz am 1. April 1955, in Druck veröffentlicht, Anlage 1.

Entwicklung der Aktiva und Passiva nach den zusammengefaßten Steuerbilanzen von 79 Unternehmen der Lederindustrie

Zusammengestellt nach den Zahlen der Leder-Enquête, Fortsetzung. Die wirtschaftliche Lage der ledererzeugenden Industrie in der Bundesrepublik Deutschland 1955/56, durchgeführt von der Curator Treuhand Aktiengesellschaft, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt am Main 1959, Anlage 1.

Alle Beträge in Millionen DM.

Nach den Bilanzen zum 31. 12.	1949	%	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	%
Aktiva										
Anlagevermögen	69,6	28,4	68,3	69,0	69,6	69,6	69,8	68,8	68,3	23,6
Umlaufvermögen	175,4	71,6	223,8	223,6	204,6	214,4	205,0	219,4	220,7	76,4
Summe Aktiva	245,0	100,0	292,1	292,6	274,2	284,0	274,8	288,2	289,0	100,0
Passiva										
Eigenkapital	191,9	78,3	200,6	187,3	173,7	168,2	159,6	156,3	151,8	52,4
Langfristige Schulden	0,5	0,2	0,9	1,3	7,1	8,0	8,8	9,8	9,7	3,4
Kurzfristige Schulden	35,2	14,4	63,4	71,0	64,0	79,3	77,6	87,5	91,1	31,6
Rückstellungen und andere Verbindlich- keiten	17,4	7,1	27,2	33,0	29,4	28,5	28,8	34,6	36,4	12,6
Summe Passiva	245,0	100,0	292,1	292,6	274,2	284,0	274,8	288,2	289,0	100,0

Entwicklung der Liquidität

Alle Beträge in Millionen DM

Nach den Bilanzen zum 31. 12.	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956
Liquide Mittel,								
Warenforderungen und Besitzwechsel	35,1	51,7	54,7	57,6	61,8	63,6	64,7	69,2
Kurzfristige Schulden	35,2	63,4	71,0	64,0	79,3	77,6	87,5	91,1
Liquidität auf mitt- lere Sicht	./0,1	./11,7	./16,3	./6,4	./17,5	./14,0	./22,8	./21,9
Vorräte	127,6	156,8	154,3	135,4	139,7	129,9	141,8	138,4
Liquidität auf lange Sicht	+127,5	+145,1	+138,0	+129,0	+122,2	+115,9	+119,0	+116,5

Übersicht über die Entwicklung der Betriebserträge und Kosten von 79 Unternehmen der Lederindustrie
 =====
 Zusammengestellt nach den Zahlen der Leder-Enquête, Fortsetzung. Die wirtschaftliche Lage der le-
 dererzeugenden Industrie in der Bundesrepublik Deutschland 1955/56, durchgeführt von der Curator
 Treuhand Aktiengesellschaft, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt am Main 1959, Anlage 1.

Alle Beträge in Millionen DM.

	1948	II/49	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	%
Betriebserträge (Erlöse ./.. Erlös- schmälerungen +./.. Bestandsveränderungen von halbfertigen und fertigen Erzeugnissen)	444,6	385,7	429,1	367,2	394,0	382,5	419,5	422,6	100,0	
Rohstoffeinsatz	250,1	228,6	285,5	223,9	233,8	222,0	236,8	234,0	55,5	
Hilfs- und Betriebs- stoffe, Energie	63,5	45,5	52,7	54,9	57,5	59,4	67,4	69,4	16,4	
Fremdreparaturen	7,6	4,0	3,4	2,7	3,0	3,0	4,4	4,0	0,9	
Personalkosten	58,6	52,7	57,7	59,7	65,1	65,5	71,8	76,0	17,9	
Steuerlich abzugsfähi- ge Betriebskosten	6,0	5,5	3,6	3,5	3,8	3,8	4,1	4,3	1,0	
Abschreibungen auf das Anlagevermögen	12,9	9,5	8,3	7,2	8,0	7,9	8,2	8,4	2,0	
Zins- und Diskontauf- wendungen (saldiert mit Zins- und Diskonterträ- gen)	1,6	2,5	4,9	4,8	3,7	3,8	3,6	4,9	1,2	
Sonstige Kosten	12,3	9,6	10,8	10,9	11,9	13,3	13,8	13,9	3,3	
Summe der Kosten	412,6	357,9	426,9	367,6	386,8	378,7	410,1	415,1	98,2	
Betriebsergebnis	+32,0	+27,8	+2,2	./..0,4	+7,2	+3,8	+9,3	+7,5	1,8	

Übersicht über Lederarten, Rohstoffarten und Produktionsverfahren¹⁾

.....

Lederart	Rohstoffart	Gerbung und Zurichtung
<u>Rindbox</u> (Oberleder für Straßen- und Arbeitsschuhwerk)	Kuh- und Kalbinnenhäute	Chromgerbung
<u>Elkleder</u>	" "	komb. Aluminium-Chromgerbung
<u>Waterproof</u>	" "	chromgar oder chromplanzliche Gerbung, starker Fettgehalt
<u>Boxcalf</u> (Schuhoberleder)	leichte Kalbfelle	Chromgerbung
<u>Kalboberleder</u>	Kalbfelle aller Gewichtsklassen	pflanzliche Gerbung, leichte Fettung (erheblich an Bedeu- tung verloren nach dem Auf- kommen der Chromgerbung)
<u>Samtkalbleder</u> (Velourleder) (Schuhoberleder)	kleinere nicht narbengeschädigte Kalbfelle	Chromgerbung, Fleischseite velourartig geschliffen, samtartiges Aussehen
<u>Roßbox</u> (Roßchevreau) (Verwendung als Schuh- oberleder neben Rindbox und Ziegenchevreau)	Roßhäute Roß-Schilder und -Hälsen	überwiegend Chromgerbung, vereinzelt kombinierte Gerbung
<u>Chevreau</u> (Schuhoberleder)	leichte Ziegen- und Zickelfelle	Chromgerbung, leichte Fettung
<u>Chevreteleder</u> (Hausschuhoberleder)	hartnarbige Schaffelle, die der Struktur der Ziegenfelle nahekommen	Chromgerbung

¹⁾ Quelle: Leder-Enquête 1955/56, Gutachten über die wirtschaftliche Lage der ledererzeugenden Industrie in der Bundesrepublik Deutschland 1956, erstellt von: Curator Treuhand Aktiengesellschaft, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt am Main, als Manuskript vervielfältigt, Band I, Anlage 34, Blatt 1 - 4.

Übersicht über Lederarten, Rohstoffarten und Produktionsverfahren (Fortsetzung)

Lederart	Rohstoffart	Gerbung und Zurichtung
<u>Rindlack-</u>) <u>Kalb-</u>) <u>Ziegen-</u>) Leder <u>RoBlack-</u>) (Verwendung als Schuh- oberleder und für Porte- feuiliezwecke)	leichte Rindshäute Kalbfelle Ziegenfelle Roßhäute und Fohlenfelle	Chromgerbung, auch pflanzliche Gerbung, Lackierung auf Natur- oder Fleischseite, (Warmlackverfahren) für Schuhoberleder und Kaltlackverfahren
<u>Reptillleder</u> (Bauchstücke für Schuh- oberleder, Hornback für Portefeuiliezwecke)	Eidechsenhäute Schlangenhäute Krokodilhäute	Angerbung mit Alaun im Ursprungland (Konservierung), pflanzliche oder synthetische Gerbung, die hornartigen vom Bauchteil getrennten Hautstücke der Krokodile und Alligatoren (Horn- back) werden vegetabilisch gegerbt
<u>Fahllleder</u> (Blatt und Schaft bei schwerem Schuhwerk, Berg- und Arbeitstiefel)	leichte Kalbinnen- und Kuhhäute, Kipse	pflanzliche Gerbung
<u>Futterleder</u> (für Schuh- und Porte- feuiliezwecke)	Ziegen- und Schaffelle leichte Rinderhäute und Kalbfelle	pflanzliche Gerbung Chromgerbung, kombinierte Gerbung
<u>Sohllleder</u> (Lang- und Halbsohlen von schwerem Schuhwerk)	Ochsenhäute stärkere Kalbinnenhäute in Zahn- und Wildware über 30 kg	Grubengerbung mit pflanzlichen Gerb- stoffen (Eichen-, Fichten-, Mimosa-, Valonearinde), gemischte Gerbung mit pflanzlichen Gerbstoffen und Extrakt (Quebracho-, Kastanie)
<u>Vachleder</u> (für leichteres Straßen- schuhwerk, ferner für Brandsohlen, Kappen und Rahmen)	Kuh-, Kalbinnen- und leichte Ochsenhäute (15 - 35 kg) Zahn- und Wildware	pflanzliche Gerbung, gewisse Zurichtung, Stoßen, Abölen, Walzen

Übersicht über Lederarten, Rohstoffarten und Produktionsverfahren (Fortsetzung)

Lederart	Rohstoffart	Gerbung und Zurichtung
<u>Chromsohlleder</u> (Bodenleder für Tennis- und Turnschuhe, Halbsohlen für Straßenschuhwerk)	schwere Bullen-, Ochsen-, Büffelhäute, auch kräftige Spalte	normale Chrom- bzw. Einbadgerbung, Imprägnierung durch Einbrennen von festen Fetten, starker Fettgehalt bis zu 22 %; in USA vielfach pflanzliche Nachgerbung
<u>Brandsohlenleder</u> (für Brandsohlen, Kappen, Rahmen)	leicht beschädigte Rinds- häute und Kipse	Gerbung wie Vacheleder
<u>Rahmenleder</u> (Einsteckrahmen als Verbindung zwischen Ober- und Bodenleder)	Rindshäute über 25 kg	Gerbung ähnlich wie Vacheleder, gut ausgewaschen, mäßige Fettung, auf gleichmäßige Stärke aufgespalten
<u>Vachette-Leder</u> (Leder für Portefeuille- zwecke, Polsterleder für Möbel, Autos, Verdeck- leder, Einfaßleder)	stärkere Rindshäute und Bullenhäute, gespalten	pflanzliche Gerbung ist die Regel, Verwendung von weichmachenden Gerbstoffen und -Auszügen, Nachgerbung mit Sumach, leichte Fettung im Kaltschmierverfahren, Aufpressen von Narbenaustern, Färben mit Anilinfarbstoffen
<u>Blankleder</u> (Herstellung von kräftigen Sattlerwaren: Sättel, Taschen, Schulranzen, Aktentaschen)	gut gestellte Kuh-, Kalbinnenhäute, leichte und mittlere Bullenhäute	gute Äscherung, mäßige Beize, schwachsaure pflanzliche Gerbung, neben Eichen-, Mimosa- und Maletto-Rinde auch Myrobalanen, Algarobilla u. a. Extrakte, leichte Fettung, Bürstfärbung, oft Abdeckung mit Deckfarben auf Nitrocellulosebasis
<u>Geschirrleder</u> (für Sattlerarbeiten)	wie Blankleder	stärkere Fettung zur Erhöhung der Reißfestigkeit und der Widerstandsfähigkeit gegen die Stallausdünstungen

Übersicht über Lederarten, Rohstoffarten und Produktionsverfahren (Fortsetzung)

Lederart	Rohstoffart	Gerbung und Zurichtung
<u>Treibriemenleder</u>	gut gestellte Ochsen-, Kuh- und Kalbinnenhäute	vorwiegend pflanzliche Gerbung, aber auch Chromgerbung, gutes Auswaschen, Ausstoßen auf der Tafel und Fettung; man unterscheidet kaltgeschmolztes Leder (flüssige Fette bis 6 %), warm- gefettetes Leder (Fettgemische bis 14 %), eingebranntes Leder (Fettge- mische bis 20 %)
<u>Täschner-, Buchbinder-, Feinleder</u> (Lederwaren, Bucheinbände)	Kalb-, Ziegen- und Schaffelle	pflanzliche Gerbung in süßen Brühen, teilweise Verwendung von hellfärbenden synthetischen Gerbstoffen
<u>Rohhautleder</u> (für Pickers, Zahnräder, Webereiartikel)	Schwere Bullen- und Büffel- häute, teilweise auch Schweinhäute	Äscherung, Enthaarung, Entkalkung, Auftrocknung der Rohhäute (kein Leder im eigentlichen Sinne), Überzug von wasserundurchlässiger Schicht von Schellack oder Nitrolack
<u>Trommelleder</u> (für Trommelfellmaterial, Lampenschirme, Näh- und Binderriemen)	Kuh-, Ochsen- und Büffel- häute, Kalbfelle und Spalte	Bearbeitung ähnlich wie Rohhautleder (kein Leder im eigentlichen Sinne), Auftrocknen in aufgespanntem Zustand unter gleichmäßigem Abreiben mit Gly- zerin oder anderen Stoffen, gleich- mäßige Transparenz und glatte Ober- fläche

1)
Beispiel aus einer Auktionsliste

Los Nr.	Hautverwertung	Stück	Gewicht Kilo	Festgestellte Schäden						Dung	Letzter	Heutiger	Agent und Bemerkungen
				A.	N.	K.	N.	AK	N.		E.	Preis je Kilo	
1208 Stück Kuhhäute o. K. Kl. I 30 bis 39,5 kg													
273	Koblenz	50	1.637	10		8		12	6		10		
274	"	50	1.678			8	6	1	7	2	8		
275	"	48	1.590			8	15		10	1	7		
276	"	44	1.477	10		4	2	5	2		11		
277	"	34	1.153			8	6		2		10		
278	Kreuznach	83	2.838	3		16	1	3			19		
279	Oberstein	50	1.703			5	12		4		3		
280	"	23	788			5	4				1		
281	Ludwigshafen	60	1.954			3	21		6		11		
282	"	61	1.991			7	14		15		29		
283	"	70	2.277			6	18	2	15	2	30		
284	"	70	2.257				10	11	2	1	20		
285	"	60	1.943			6	17	1	8		38		
286	"	70	2.278	7	2	11	1	4	2		37		
287	"	39	1.261			2	6		6		23		
288	Mainz	40	1.327			5	1		9	4	6		
289	"	45	1.533	10	1	3			13	4	8		
290	Mainz/Alzey	44	1.538			3	9		21		30		
291	Mainz/Bingen	22	765			1	5		1		4		
292	Worms	45	1.548				11	1	1		29		
293	Ems-Lahnstein	18	595			6	1	2	1		5		
294	Trier	50	1.678			4	14	1	12	4	14		
295	"	56	1.870			7	7	3	19	2	13		
296	" (o. Vergtg.)	17	575							17	4		
297	Koblenz rh. Sch.	27	886			4	2	1	5	3	7		
298	Ludwigshafen rh. Sch.	19	623			1	4	2	2	4	7		
299	Mainz/Bingen rh. Sch.	3	97			1					2		
300	Trier rh. Sch.	10	322						6		4		
120 Stück Kuhhäute o. K. Kl. I über 40 kg													
301	Koblenz	4	177			2					1		
302	Kreuznach	2	94				1						
303	Oberstein	2	87			1			1				
304	Ludwigshafen	55	2.353			2	14		8		12		
305	"	37	1.583				8	3	8		13		
306	Mainz	4	178				1		1		1		
307	Mainz/Alzey	3	132				2		1				
308	Mainz/Bingen	1	40								1		
309	Worms	4	172				1				1		
310	Ems-Lahnstein	1	44										
311	Trier	7	300				3		2	2	1		

Schäden: A = Fehler im Abfall
N = Narbenfehler

K = Fehler im Kern
AK = Fehler in Abfall und Kern

E = Engerlingsschäden

1) entnommen der Auktionsliste der 117. Auktion, veranstaltet vom Sudwestdeutschen Hautverwertungsverband eV, Sitz Mainz, am 16. Dezember 1958.

EINFUHR VON HÜTEN UND FELLE¹⁾

(Seitige in Millionen RM/Dm)

Lfd. Nr.	Land	1935	1938	1950	1951	1952	1953	1954	1955
EUROPA									
1	Dänemark	3,4	3,0	1,5	1,4	10,0	9,8	7,9	9,4
2	Frankreich	7,2	8,1	2,5	1,6	5,0	7,2	8,5	18,4
3	Grichenland	4,9	2,3	5,8	5,1	3,4	8,6	8,0	12,3
4	Großbritannien	3,2	1,8	4,1	2,8	3,6	4,5	15,4	11,1
5	Italien	6,2	2,4	8,5	2,9	10,3	16,5	7,8	28,5
6	Niederlande	2,8	2,5	3,4	0,6	8,8	11,1	5,3	6,1
7	Norwegen	4,3	2,4	0,6	1,4	10,8	8,8	4,0	4,9
8	Schweden	3,2	2,4	2,4	1,4	9,2	12,0	7,1	9,0
9	Schweiz	3,7	3,2	3,3	5,0	1,4	3,5	2,4	3,4
10	Spanien	3,0	3,0	2,3	3,6	4,8	3,5	1,3	3,4
11	Türkei	6,1	3,5	3,6	3,6	4,8	1,2	1,7	0,9
12	Ungarn	2,1	3,5	0,3	0,4	0,3	0,2	1,7	0,9
13	Wirtschaftsgebiet	55,5	42,4	37,2	29,4	76,0	87,3	72,1	102,4
AFRIKA									
14	Ägypten	0,6	0,8	0,5	0,3	0,6	0,5	0,6	1,4
15	Algerien	0,3	0,5	1,7	1,8	3,1	3,1	3,1	3,1
16	Kenya, Uganda	-	0,05	2,7	3,7	2,0	1,9	2,5	2,2
17	Nigeria	-	0,4	1,5	4,4	2,1	2,3	2,9	1,5
18	Südafrika	0,04	-	3,7	13,4	5,5	5,2	4,0	4,2
19	Südafrikanische Union	1,6	1,5	9,7	12,3	9,5	12,4	6,1	4,2
	Summe	2,5	3,3	19,2	36,9	23,1	26,4	19,2	16,6
ASIEN									
20	Iran	0,3	1,3	8,1	17,6	9,4	8,1	4,3	3,2
21	Irak	-	0,2	0,3	0,05	0,1	0,2	0,2	0,7
22	Syrien	0,1	0,3	0,4	0,6	-	0,2	0,7	1,5
23	Britisch Indien	7,8	5,7	-	-	-	-	-	-
24	Indien	-	-	7,3	10,7	5,7	7,2	6,8	6,7
25	Pakistan	-	-	5,0	10,9	5,8	5,9	6,0	4,2
26	China	5,1	5,1	1,9	1,8	1,0	0,4	1,1	5,0
	Summe	12,3	12,6	23,0	41,6	22,0	22,0	19,1	21,3
AMERIKA									
27	Argentinien	12,1	13,6	81,4	53,3	34,3	33,6	23,1	31,6
28	Brasilien	15,5	17,1	28,8	24,6	12,6	9,7	2,1	0,4
29	Chile	5,0	6,0	0,2	0,09	0,5	0,01	-	-
30	Kuba	4,0	3,2	1,6	2,2	2,0	3,1	0,6	-
31	Mexiko	6,1	2,8	0,01	0,3	0,3	-	-	0,2
32	Peru	-	-	0,6	0,6	0,3	0,2	0,4	1,5
33	Uruguay	4,0	5,1	26,1	10,1	24,7	22,9	11,0	11,0
34	USA	0,1	0,1	0,3	0,3	1,0	7,0	47,8	54,7
35	Kanada	0,5	0,5	0,3	0,3	0,01	0,8	3,8	7,0
	Summe	47,3	49,4	123,8	92,0	85,4	77,5	87,8	106,4
AUSSTÄNDIGEN									
36	Australischer Bund	2,8	2,8	2,3	1,3	1,6	1,2	0,9	4,0
37	Neuseeland	-	-	3,5	2,2	11,0	6,2	7,5	8,1
	Summe	2,8	2,8	5,8	3,5	12,6	7,4	8,4	12,1
ÜBRIGE LÄNDER									
	Insgesamt	18,6	22,1	23,4	29,3	24,6	24,3	24,1	29,0
	Insgesamt	140,0	132,6	232,4	231,7	243,7	243,9	230,7	287,8

¹⁾ Quelle: Leder-Einfuhr 1955/56, Bezogen über die wirtschaftliche Lage der Ledererzeugenden Industrie in der Bundesrepublik Deutschland 1956, erstellt von: Grottel (Landwirtschaft, Wirtschaftsforschungsinstitut, Frankfurt am Main, als Manuskript veröffentlicht), Band 1, Anlage 11 - 12.

164. Nr. Land

1935

1938

1950

1951

1952

1953

1954

1955

EUROPA

1	Danemark	4,540	4,490	518	419	4,007	2,172	2,727	3,714
2	Frankreich	1,420	8,630	838	307	1,976	2,620	4,456	9,570
3	Grækenland	2,770	960	883	551	686	1,264	870	2,050
4	Großbritannien	4,770	3,770	1,168	708	2,972	2,003	1,075	374
5	Italien	1,187	2,710	2,710	453	1,720	1,720	3,270	5,972
6	Niederlande	3,180	3,360	1,350	154	1,392	4,444	3,403	5,009
7	Norwegen	2,470	2,950	197	379	3,280	2,705	1,967	2,582
8	Schweden	5,470	4,270	981	752	4,703	1,068	1,882	2,358
9	Schweiz	1,940	3,650	859	327	3,194	4,000	2,762	3,702
10	Spanien	1,740	2,740	778	446	116	700	200	274
11	Türkei	4,660	2,770	461	658	1,026	854	202	71
12	Ungarn	1,570	2,860	33	89	51	276	789	755
13	Yugoslavien	2,080	1,090	4,586	5,757	24,578	26,656	23,058	36,662
Summe		50,877	40,270	5,586	5,757	24,578	26,656	23,058	36,662

ASIE

14	Kaprien	384	513	110	58	109	122	154	330
15	Keyman	207	419	367	329	778	770	784	880
16	Malaya	36	36	347	725	550	584	734	1,075
17	Malaya	138	138	138	138	320	320	332	772
18	Siam	44	1,372	1,372	472	2,770	2,770	1,868	4,496
19	Südchinesische Inseln	1,986	1,709	3,385	2,200	2,818	4,000	2,459	1,459
Summe		2,511	2,803	5,000	7,594	6,872	8,770	6,496	6,496

AFRIKA

20	Iran	318	912	2,445	3,552	2,567	2,455	1,279	916
21	Irak	-	106	83	6	22	48	75	74
22	Syrien	53	113	115	130	-	50	135	377
23	Britisch-Indien	5,970	4,570	-	-	-	-	-	-
24	Indien	-	-	1,164	1,651	1,051	1,652	1,655	1,000
25	Pakistan	-	-	1,164	1,497	1,462	1,179	1,412	870
26	China	3,280	3,280	418	372	92	36	205	3,272
Summe		3,280	8,385	5,659	7,559	5,154	5,234	4,707	4,487

AMERIKA

27	Argentinien	15,300	19,600	31,427	14,884	14,716	16,092	10,578	19,481
28	Brazilien	16,940	18,860	3,864	3,864	5,944	2,947	986	106
29	Chile	3,600	26	26	9	229	5	1	-
30	Kuba	5,100	5,440	942	860	1,174	2,247	438	25
31	Mexiko	6,580	3,510	3	49	-	-	-	23
32	Peru	-	-	-	130	62	32	55	126
33	Uruguay	4,860	7,770	8,728	2,008	14,802	9,803	4,841	5,757
34	USA	544	5	1,600	194	367	21,627	30,027	30,027
35	Venezuela	57,354	59,424	67,069	24,598	35,739	372	47,153	59,700
Summe		57,354	59,424	67,069	24,598	35,739	372	47,153	59,700

ASIA

36	Indonesien	2,080	2,340	859	375	436	495	529	2,656
37	Malayische Inseln	2,080	2,340	859	375	436	495	529	2,656
Summe		2,080	2,340	859	375	436	495	529	2,656

AFRIKA

38	Indonesien	15,300	19,600	31,427	14,884	14,716	16,092	10,578	19,481
39	Brazilien	16,940	18,860	3,864	3,864	5,944	2,947	986	106
40	Chile	3,600	26	26	9	229	5	1	-
41	Kuba	5,100	5,440	942	860	1,174	2,247	438	25
42	Mexiko	6,580	3,510	3	49	-	-	-	23
43	Peru	-	-	-	130	62	32	55	126
44	Uruguay	4,860	7,770	8,728	2,008	14,802	9,803	4,841	5,757
45	USA	544	5	1,600	194	367	21,627	30,027	30,027
46	Venezuela	57,354	59,424	67,069	24,598	35,739	372	47,153	59,700
Summe		57,354	59,424	67,069	24,598	35,739	372	47,153	59,700

QUALITÄTSBESCHREIBUNG ARGENTINISCHER HÄUTE UND FELLE

Zusammengestellt nach den Angaben im "Handbuch über Wildhäute und Felle", herausgegeben von der Firma: Allgemeine Land- und Seetransportgesellschaft Hermann Ludvig, Hamburg ohne J. Jhn. Seite 60ff.

A. Gattungen und Gewichtsklassen

Barrigas	Ungeborene Kälber mit noch unentwickeltem Haar
Nonatos	Ungeborene und neugeborene Kälber mit schon entwickeltem Haar, bis zu 3,5 kg
Becerritos	Kleine Kälber 3,5 - 7 kg
Beceros	Jährlinge, Kälber 7 - 11,5 kg
Vaquillonas	Kälber und Jungtiere 11,5 - 18 kg
Vacas	Kühe 18 kg und mehr
Novillos	Ochsen 22 kg und mehr
Toros und Torunos	Bullen

B. Provenienzen (gekennzeichnet nach Herkunftsgebiet oder -stadt, Schlacht- oder Konservierungsanstalt, landschaftlicher Eigenart)

1. Trockene Häute

a. Trockene Buenos Aires Americanos Rindhäute

70 % Sanos = gute gesunde Häute ohne Fehler

30 % Desechos = Häute mit Fehlern, und zwar vom unbeschnittenen Rande nach innen: 1 - 4 Schnittlöcher, bis 25 cm Gesamtlänge, Häute mit Faulstellen bis 25 cm², Häute mit mehr als zwei haarlosen Scheuerstellen bis 30 cm².

Inservibles = Häute mit mehr oder größeren Fehlern als bei Desechos. Inservibles werden aussortiert und nach bestimmten Sätzen vergütet.

Engerlinge kommen nicht vor, Abzug gut, etwa 15 - 20 % leicht schnittig, Häute sind mittelkräftig, Beimengung von Nebensorten, die das Sortiment verringern.

b. Trockene Entrerios-Süd, Entrerios und Concordia-Rindhäute

70 % Sanos; 30 % Desechos

Jedoch von geringerer Qualität als "Buenos Aires Americanos", Insektenstiche, flacher, ohne Engerlinge.

c. Trockene Sierra-Cordoba Rindhäute

80 % Sanos; 20 % Desechos

Sehr breitgestellt, guter Abzug, wenig schnittige Häute, durchweg kräftig, Brandzeichen 30 - 50 %. Häute ungleich in Größe und Gewicht. Durch die Beimischung sogenannter Grenzhäute (Frontericos) verliert diese Provenienz an Qualität.

d. Trockene Salto-Häute

85 % Sanos; 15 % Desechos

Breitgestellt, sehr kräftig, guter Narben, wenig schnittige Häute, Brandzeichen 30 - 50 %, zum Teil stark verlauste Häute.

e. Trockene Inservibles

Aus den üblichen Sortimenten aussortiert, ohne Garantie, minderwertig, Löcher im Kern, im Abfall, Faulstellen, starke Narbenfehler.

f. Trockene Flußhäute

Ebenfalls geringwertig, starke Insektenstiche, flach, schlechter Narben, 50 % Desechos.

2. Gesalzene Häute

a. Gesalzene Frigorifique Häute

= Häute aus den Frigorificos (Gefrieranstalten), Konservierung und Behandlung sehr gut. Wesentliche Qualitätsunterschiede bestehen nicht, Meist folgende Reihenfolge der Qualitäten: Sansina, La Blanca, Buenos Aires, La Plata, Santa Fe. Besonders guter Abzug, gut entfleischt. Stellung ziemlich gleichmäßig. 2 Klassen: Gute Häute

Rejections-Häute mit den Schäden: 1) mit Krätze behaftet, 2) durch Zecken beschädigt, 3) mit Beulen, offenen Geschwüren, 4) mit Scheuerstellen, Hornstöße.

b. Gesalzene Typ-Frigorifique Häute

Stammen aus Schlachthäusern, etwas geringwertigere Gattung

c. Gesalzene Campos-Häute

Aus Landbezirken; nach Behandlung und Konservierung als die geringwertigsten argentinischen Salzhaute zu bezeichnen. Wegen der geringen Qualität nicht nach besonderen Güteklassen eingeteilt. Bei Landschlachtungen schlechter Abzug, zahlreiche Fleischreste. Leichte Haarfehler ca. 50 %, schwere Haarfehler 15 - 20 %.

QUALITÄTSBESCHREIBUNG BRASILIANISCHER HÄUTE UND FELLE

Zusammengestellt nach den Angaben im "Handbuch über Wildhäute und Felle", herausgegeben von der Firma: Allgemeine Land- und Seetransportgesellschaft, Hermann Ludwig, Hamburg ohne Jahr, S. 101 ff.

A. Allgemeines

Portugiesisch-spanisches Vieh, in mehreren Teilen des Landes mit dem Zebu durchkreuzt. Das Vieh ist gegen Seuchen widerstandsfähiger, jedoch gegenüber Schädlingsektin (kleine Brasilasselfliege) anfälliger geworden. Gleiche Hauttypen wie in Argentinien. Die Qualität der verschiedenen Provenienzen ist sehr unterschiedlich.

B. Provenienzen

1. Gesalzene Häute

a. Frigorifique-Häute

vgl. auch Anlage 4 a !

unterteilt in die Provenienzen: Rio Grande Frigorifique, Barretos-Frigorifique, Sao Paulo-Frigorifique, Rio de Janeiro-Frigorifique, Medes-Frigorifique.

b. Typ Frigorifique-Häute

vgl. auch Anlage 4 a !

ohne Zusatzbezeichnungen, außer "Rio Grande, Typ-Frigorifique".

c. Saladeros-Häute

vgl. auch Anlage 4 a !

unterteilt in die Provenienzen: Bagô, San Gabriel, Uruguayana, Livramento, Santa Ana, Julio de Castillo, Cruz Alta.

2. Trockene und trocken gesalzene Brasilhäute

Das Trockene ist sehr gefährlich; Die Häute sind im Norden kurzhaarig und werden im Freien ohne Schutzmaßnahmen gegen die Sonne getrocknet. Es besteht die Gefahr, daß ein Teil der Häute während der Gerbung unbrauchbar wird.

Unterscheidung in "gute Häute" (etwa = Sanos) und Refugos (= Desechos)

	Qualitätsanfall	
	gute Häute in %	Refugos in %
Trockene Rio Grande-Häute, Becerras	50 - 70	30 - 50
Trockene Santa-Catharina-Rindhäute	70 - 80	20 - 30
Trockene Parana-Häute	80 - 90	10 - 20
Trockene Matto Grosso-Häute (Cuayabanos)	70 - 80	20 - 30
Trockene gesalzene Matto-Grosso-Häute	70 - 80	20 - 30
Trockene gesalzene Goyaz-Häute	70 - 80	20 - 30
Trockene Bahia-Häute	80 - 90	10 - 20
Gelegentlich sind auch - je nach Sortiment - leichtere Narbenfehler (Hornrisse, Scheuerstellen) und 1 - 2 Loch im Kern oder Abfall als "Gute" zulässig. Die Fehlerverteilung hat sich jeweils eingebürgert und ist im Handel nach Normen festgelegt.		
Trocken gesalzene Pernambuco-Häute	80 - 90	10 - 20
Trocken gesalzene Aracaju-Häute	90	10
Trockene Caera-Häute	95	5
= eine der besten Häute, gerne für Ober- und Unterleder gekauft. Es sind ihnen jedoch minderwertige Sorten beigemischt. Häufig finden sich Lose mit 50 und mehr Nebensorten. Deshalb ist der Kauf von Caera-Häuten eine reine Vertrauenssache.		
Trocken gesalzene Caera-Häute	80 - 95	5 - 20
Trockene Parahyba-Natal-Häute	70 - 80	20 - 30
Brined Parahyba-Natal-Häute (brined = leicht gesalzen, beinahe trocken)	90 - 95	5 - 10

QUALITÄTSBESCHREIBUNG DER HÄUTE UND FELLE AUS DEN U.S.A.

Zusammengestellt nach den Angaben im "Handbuch über Wildhäute und Felle", herausgegeben von der Firma: Allgemeine Land- und Seetransportgesellschaft, Hermann Ludwig, Hamburgohne Jahr, S.139ff

A. Allgemeines

In den USA sind die gleichen Rinderrassen wie in Europa anzutreffen, Schwarz-weißes Holsteiner Vieh dominiert, daneben braune schweizerische Rasse sowie Ayrshire-, Guernsey- und Jersey-Vieh. In Texas findet sich noch dunkelrotes spanisches Vieh, Engerlingsschäden zahlreich, im Süden hauptsächlich in Dezember und Januar, im mittleren Westen in Februar bis April. Der geringste Engerlingsbefall zeigt sich in Juli, August, September.

B. Sortierung nach der Qualität des Abzugs und der Behandlung

1. Big-Packer-Häute

Häute aus großen Fleischfabriken. Die Häute werden sehr sorgfältig behandelt und sortiert. Bedeutendste Unternehmen: Swift, Armour, Wilson, Cudahy.

Vieh stammt aus dem ganzen Lande. Deshalb lassen sich nur bedingt Folgerungen über die überwiegend in einer Partie enthaltenen Rassen oder die Hauptmerkmale der Rassen ziehen.

2. Small-Packer-Häute

Häute aus kleineren Fleischfabriken. Häute in Stellung und Trimm durchweg gut und gleichmäßig. Abzug bei einigen Firmen fast so gut wie bei den Big-Packern.

3. City-Hides

Häute aus kleineren Stadtschlachthäusern. Qualität wesentlich geringwertiger als die der Packer-Häute, Abzug und Stellung ungleichmäßig.

4. Locker-Butcher-Hides

Häute aus kleinen Schlachthäusern. Häute werden dort in "Lockers" (= Kästen) gesammelt; sind den Country-Hides sehr ähnlich, allerdings besser abgezogen.

5. Country-Hides

Häute von privaten Schlachtern und Bauern. Uneinheitlich in Stellung und Trimm; durchweg viele Schnitte und Löcher sowie starker Fleisch- und Fettanhang.

6. Renderer-Hides

Abdecker-Häute (= "Schinder"-Häute), vielfach Schleifstellen, starker Fleisch- und Fettanhang, jedoch durchweg gut abgezogen.

ERREICHUNG DES MAXIMALEN FAKTIONSANWACHSENS BEI RINDERN, SCHAFEN

EINARBEITUNG

AUSARBEITUNG

Monat	kg	Einsparwerte DM	DM/kg	gfs	DM/gfs	Seitenschnittleistungen in Tische und Verkaufswerte (gfs und DM)						Verkaufswert DM/gfs	Faktionsanwachs DM/gfs
						I	II	III	IV	V	VI		
												Summe	
Januar	152.900	344.000	2,25	313.400	1,10	gfs 7.500	38.800	62.900	60.300	58.100	78.800	308.400	1,89
						DM 20.250	97.510	132.090	114.570	100.470	118.700	594.590	0,79
Februar	153.900	347.500	2,12	336.000	1,03	gfs 4.000	20.200	22.500	21.800	13.100	9.000	87.000	2,07
						DM 1.080	49.480	47.250	41.420	22.270	13.500	175.070	0,98
März	150.100	287.000	2,39	246.200	1,16	gfs 3.200	26.000	50.300	72.600	60.500	68.800	281.400	1,85
						DM 8.640	63.700	105.630	137.340	102.850	102.200	527.960	0,69
April	114.200	279.800	2,45	234.100	1,19	gfs 800	15.300	34.700	34.500	47.000	57.200	183.500	1,82
						DM 2.160	37.085	67.270	62.700	78.900	85.800	352.555	0,63
Mai	136.300	339.400	2,49	279.400	1,27	gfs 1.100	29.300	61.200	63.400	43.400	52.100	290.500	1,90
						DM 2.970	71.705	128.520	120.465	73.780	78.150	475.665	0,59
Juni	94.600	272.850	2,25	183.900	1,05	gfs 1.100	11.400	42.900	50.700	47.100	53.600	207.400	1,83
						DM 4.580	27.500	80.090	86.330	80.070	80.400	379.110	0,74
Juli	75.500	173.650	2,20	154.800	1,12	gfs 100	24.600	86.600	93.300	67.900	68.700	336.200	1,87
						DM 270	60.270	481.860	177.270	105.060	104.550	629.500	0,75
August	101.700	242.000	2,38	208.500	1,16	gfs --	15.500	62.200	72.300	84.200	104.800	338.800	1,79
						DM --	37.975	130.620	136.990	142.140	157.200	605.925	0,63
September	118.100	295.400	2,51	242.100	1,22	gfs --	20.700	71.900	116.900	97.500	92.200	356.200	1,82
						DM --	50.715	157.290	222.110	155.550	138.300	723.965	0,60
Oktober	251.800	621.900	2,47	516.200	1,20	gfs 100	49.000	83.800	77.200	87.900	90.000	388.000	1,87
						DM 270	102.050	175.980	146.680	149.430	135.000	727.110	0,67
November	240.500	574.800	2,39	493.000	1,16	gfs --	36.400	88.200	122.500	69.400	67.900	394.400	1,89
						DM --	89.180	185.270	232.750	177.980	107.890	726.380	0,73
Dezember	144.600	348.500	2,41	286.400	1,19	gfs --	20.775	71.980	177.270	105.230	157.200	666.395	0,64
Summe	1.714.200	4.067.800	2,37	3.574.000	1,16	gfs 14.900	309.900	758.000	878.700	727.000	849.900	3.537.400	1,86
						DM 40.230	756.095	1.597.800	1.669.530	1.235.730	1.274.850	6.568.345	0,70

Verkaufsspreise der einzelnen Sortimente:

- I = 2,70 DM/gfs;
 II = 2,45 DM/gfs;
 III = 2,10 DM/gfs;
 IV = 1,90 DM/gfs;
 V = 1,70 DM/gfs;
 VI = 1,50 DM/gfs.

ERMITTLUNG DER FABRIKATIONSSPANNEN

Provenienz: Süddeutschland Gattung: Rinder, Ochsen, Bullen Gattungsart: IS - 29,5 kg

Partie Nr.	Gewichtsklasse kg	Einzelnetto- gewicht ¹⁾ kg	Einstands- preis DM	Fläche q/a	Einstands- preis DM/q/a	Sortimentsgruppen nach IV und Verkaufswert (q/a und DM)							Verkaufs- wert DM/q/a	Fabrikations- spanne DM/q/a		
						I	II	III	IV	V	VI	Sonstige ³⁾				
1	Ribu	20/24,5	2,020	6,004	4,376	1,37	1,246	1,513	296	247	74	1,000	3,376	1,98	0,61	
2	Obu	20/24,5	2,010	6,010	4,567	1,32	3,050	3,160	564	420	108	1,378	8,660	1,91	0,59	
3	Ri	20/24,5	2,002	6,029	4,476	1,35	1,754	2,682	2,092	683	42	1,070	8,731	2,04	0,69	
4	Ribu	20/24,5	2,123	5,674	4,725	1,20	1,037	1,682	502	153	42	1,050	3,426	1,89	0,69	
5	Ribu	25/29,5	2,072	5,471	3,757	1,46	2,944	3,532	954	277	63	1,748	9,115	1,91	0,45	
6	Ribu	20/24,5	2,084	5,656	5,386	1,06	651	4,145	851	622	101	920	3,815	1,89	0,69	
7	Bu	15/19,5	1,978	5,920	3,424	1,74	1,050	2,864	1,617	1,057	152	1,282	8,904	1,91	0,45	
8	Ri	20/24,5	2,009	5,598	4,064	1,38	2,164	1,615	872	779	396	1,020	7,187	1,91	0,45	
9	Ri	25/29,5	2,004	5,572	3,976	1,43	5,302	1,985	315	1,836	1,188	1,220	9,642	1,79	0,73	
10	Ri	15/19,5	2,000	5,560	4,206	1,35	2,134	4,799	688	175	1,066	8,362	2,06	0,68	0,68	
11	Ri	20/24,5	2,000	5,560	3,763	1,51	1,860	883	136	167	830	3,146	8,108	2,12	0,69	
12	Ri	25/29,5	2,000	5,560	3,700	1,53	4,802	1,854	258	284	179	640	3,566	1,95	0,60	
13	Ri	20/24,5	2,022	5,722	3,943	1,46	963	1,571	415	438	269	400	3,363	2,44	0,93	
14	Ri	15/19,5	2,023	5,725	4,133	1,39	1,422	1,096	601	244	415	1,831	9,169	2,44	0,93	
15	Ri	25/29,5	2,021	5,719	3,719	1,54	3,481	2,302	1,140	415	300	3,400	8,302	2,25	0,72	
16	Ri	20/24,5	2,011	5,691	4,069	1,39	4,484	3,293	192	363	300	3,643	8,720	2,21	0,75	
17	Ri	25/29,5	2,015	5,702	3,964	1,43	4,341	3,526	439	243	280	3,853	8,720	2,21	0,75	
18	Ri	20/24,5	2,028	5,853	3,572	1,64	1,712	1,459	439	413	496	9,001	2,18	0,79	0,79	
19	Ribu	20/24,5	2,134	5,470	3,945	1,11	4,194	3,064	834	413	413	496	9,001	2,18	0,79	
20	Ribu	15/19,5	1,989	5,461	3,994	1,37	2,409	795	186	47	22	320	3,459	2,30	0,76	
21	Obu	20/24,5	2,000	6,053	3,346	1,82	5,902	1,667	353	80	33	626	8,961	2,30	0,76	
22	Bu	20/24,5	2,000	6,120	3,526	1,74	1,322	1,249	860	258	400	3,469	8,553	2,09	0,70	
23	Bu	25/29,5	2,024	5,534	3,725	1,48	2,299	2,623	1,634	439	618	8,553	2,09	0,70	0,70	
24	Ribu	15/19,5	2,050	5,628	4,325	1,30	1,167	1,901	436	436	618	8,553	2,09	0,70	0,70	
25	Ribu	15/19,5	2,050	5,628	4,325	1,30	2,699	3,382	1,288	2,284	1,295	1,170	7,225	2,20	0,79	
							8,832	4,855	2,449	1,506	1,506	1,506	1,506	2,26	0,83	
							1,366	1,572	719	337	286	520	3,572	2,17	0,53	
							613	1,157	1,289	886	429	3,945	8,007	2,04	0,93	
							1,502	2,430	2,449	1,506	230	3,994	8,007	2,04	0,93	
							1,071	1,838	855	230	391	459	3,994	2,24	0,87	
							2,624	3,860	1,625	391	85	3,945	8,007	2,24	0,87	
							2,720	531	181	610	40	8,570	2,56	0,74	0,74	
							6,664	1,115	181	302	40	3,486	8,873	2,50	0,76	
							2,671	513	302	574	450	680	8,873	2,50	0,76	
							6,542	1,077	574	402	603	600	3,725	2,00	0,52	
							528	1,296	449	853	765	1,214	7,450	2,00	0,52	
							1,293	2,722	853	765	603	300	8,749	2,02	0,72	
							1,008	2,346	574	765	603	300	8,749	2,02	0,72	
							259	2,472	4,927	1,091	2,294	12,000	82,804	53,41	17,63	
							36	34,837	13,977	6,375	10,836	3,440	22,217	222,584	8,749	2,02
							259	84,836	74,439	26,556	10,836	3,440	22,217	222,584	8,749	2,02

1) Ri = Rindhaut; O = Ochsenhaut; Bu = Bullenhaut.

2) Einzelnetto- und Gesamtgewicht = Nettogewicht.

3) Fetterspalte, Leinwände, Milchs, verkaufte Rohstoffe, Sonderbearbeitungen einzelner Teile.

4) Die Ofen-Zahlen aus der Spalte 'Sonstige' sind nicht in der Summe enthalten, die Ofen-Zahlen sind jedoch einbezogen.

5) Ermittelt aus Gesamtverkaufswert und Gesamtfläche, einschließlich 'Sonstiges'.

1) RI = Rindfleisch, O = Ochsenfleisch, Bu = Bullenbiskuit,
 2) Einheitsleistungsgewicht = Mindestgewicht,
 3) Futterstoffe, Lunkeler, Hais, verpackte Rohwale,
 Sonderbeachtungen einzelner Hais.

ERSTLICHE DER FRIKATIONSPANNEN

Organen: Nordseehand; Gattung: Rinder, Ochsen, Bullen;
 Gewichtsklasse: 15 - 24,5 kg

Erstlingsproben zu den 24,5 kg
 4) Die Dfz-Zahlen aus der Spalte "Sonstige" sind
 nicht in die Spalte einzutragen, die Dfz-Beträge sind
 jedoch einzureichen.
 5) Einheitliche Gasverbrauchswerte und Gasverbrauchswerte,
 einheitliche "Sonstige".

Sorten-Nr.	Gattung	Gewichtsklasse kg	Einheitsleistungsgewicht ²⁾		Fläche q/m²	Einheitsleistungsgewicht		Sortenleistungsbeispiele in Fläche und Verkaufswert (Stück und DM)						Verkaufswert DM/Stück	Faktor für DM/ha	
			DM	q/m²		DM	q/m²	I	II	III	IV	V	VI			Stückzahl
1	RI	20/24,5	2,016	4,580	3,977	1,15		686	721	1,262	1,098	3,977	7,004	1,77	0,62	
2	RI	20/24,5	2,060	4,729	3,976	1,19										
3	RI	15/19,5	2,000	4,870	4,544	1,07		1,882	1,370	2,145	1,647	3,976	7,004	1,78	0,59	
4	RI	20/24,5	2,000	4,425	4,064	1,09										
5	RI	15/19,5	2,009	4,721	5,120	0,92		247	671	3,136	1,252	2,501	3,627	1,62	0,55	
6	RI	20/24,5	2,000	3,820	3,971	0,96										
7	RI	15/19,5	2,023	4,754	4,662	1,02		46	4,012	1,062	87	6,820	1,593	1,66	0,74	
8	RI	20/24,5	2,005	4,234	3,951	1,08										
9	RI	20/24,5	2,000	5,138	4,166	1,23		1,453	667	1,651	1,134	2,717	6,872	1,68	0,72	
10	RI	20/24,5	2,000	4,268	3,842	1,11										
11	RI	15/19,5	2,047	3,982	4,610	0,86		1,060	1,798	581	522	3,951	3,951	1,87	0,79	
12	RI	20/24,5	2,015	3,728	3,869	0,96										
13	RI	20/24,5	2,016	3,730	3,926	0,95		2,005	3,416	988	783	7,992	7,992	1,80	0,57	
14	RI	20/24,5	2,022	3,741	3,973	0,94										
15	RI	20/24,5	2,000	3,700	3,966	0,94		317	4,212	2,222	157	3,842	8,000	2,08	0,97	
16	RI	20/24,5	2,009	3,717	3,835	0,97										
17	RI	20/24,5	2,040	4,310	4,229	1,02		177	1,919	2,614	146	3,262	3,921	1,59	0,73	
18	RI	20/24,5	2,016	3,730	3,926	0,95										
19	RI	20/24,5	2,000	3,700	3,966	0,96		510	976	2,383	3,669	3,669	1,60	0,64		
20	RI	20/24,5	2,016	3,730	3,926	0,95										
21	RI	15/19,5	2,002	4,395	4,121	1,07		212	1,170	924	1,292	3,598	3,598	1,58	0,63	
22	RI	20/24,5	2,005	4,632	3,908	1,18										
23	RI	20/24,5	2,036	4,716	3,968	1,05		446	2,223	1,571	1,538	983	7,160	1,80	0,86	
24	RI	15/19,5	2,059	5,254	4,297	1,23										
25	RI	15/19,5	1,347	2,963	2,916	1,02		239	2,916	532	105	8,000	8,000	2,08	0,97	
26	RI	15/19,5	1,347	2,963	2,916	1,02										
27	RI	15/19,5	1,347	2,963	2,916	1,02		561	6,250	1,010	179	7,7	1,919	2,614	1,59	0,73
28	RI	15/19,5	1,347	2,963	2,916	1,02										
29	RI	15/19,5	1,347	2,963	2,916	1,02		146	3,262	3,921	746	3,669	3,669	1,60	0,64	
30	RI	15/19,5	1,347	2,963	2,916	1,02										
31	RI	15/19,5	1,347	2,963	2,916	1,02		510	976	2,383	3,575	3,575	2,74	6,203	1,60	0,64
32	RI	15/19,5	1,347	2,963	2,916	1,02										
33	RI	15/19,5	1,347	2,963	2,916	1,02		969	1,659	1,659	1,659	3,712	3,712	1,58	0,63	
34	RI	15/19,5	1,347	2,963	2,916	1,02										
35	RI	15/19,5	1,347	2,963	2,916	1,02		212	1,170	924	1,292	3,598	3,598	1,58	0,63	
36	RI	15/19,5	1,347	2,963	2,916	1,02										
37	RI	15/19,5	1,347	2,963	2,916	1,02		446	2,223	1,571	1,538	983	7,160	1,80	0,86	
38	RI	15/19,5	1,347	2,963	2,916	1,02										
39	RI	15/19,5	1,347	2,963	2,916	1,02		239	1,140	1,459	960	168	3,798	1,67	0,73	
40	RI	15/19,5	1,347	2,963	2,916	1,02										
41	RI	15/19,5	1,347	2,963	2,916	1,02		502	2,166	2,480	1,440	369	6,957	1,67	0,73	
42	RI	15/19,5	1,347	2,963	2,916	1,02										
43	RI	15/19,5	1,347	2,963	2,916	1,02		923	1,486	1,060	356	3,835	3,835	1,86	0,89	
44	RI	15/19,5	1,347	2,963	2,916	1,02										
45	RI	15/19,5	1,347	2,963	2,916	1,02		1,338	2,042	1,802	534	7,116	7,116	1,86	0,89	
46	RI	15/19,5	1,347	2,963	2,916	1,02										
47	RI	15/19,5	1,347	2,963	2,916	1,02		378	1,602	981	802	516	3,713	1,89	0,87	
48	RI	15/19,5	1,347	2,963	2,916	1,02										
49	RI	15/19,5	1,347	2,963	2,916	1,02		689	3,044	1,668	1,209	1,220	3,09	3,711	1,89	0,87
50	RI	15/19,5	1,347	2,963	2,916	1,02										
51	RI	15/19,5	1,347	2,963	2,916	1,02		1,208	1,283	1,220	1,000	3,09	3,711	1,82	0,89	
52	RI	15/19,5	1,347	2,963	2,916	1,02										
53	RI	15/19,5	1,347	2,963	2,916	1,02		781	2,074	630	110	315	3,615	1,99	0,91	
54	RI	15/19,5	1,347	2,963	2,916	1,02										
55	RI	15/19,5	1,347	2,963	2,916	1,02		1,640	3,241	1,077	195	668	7,815	1,99	0,91	
56	RI	15/19,5	1,347	2,963	2,916	1,02										
57	RI	15/19,5	1,347	2,963	2,916	1,02		818	1,044	867	412	880	3,741	1,99	0,91	
58	RI	15/19,5	1,347	2,963	2,916	1,02										
59	RI	15/19,5	1,347	2,963	2,916	1,02		1,718	1,984	1,474	618	618	8,244	1,99	0,91	
60	RI	15/19,5	1,347	2,963	2,916	1,02										
61	RI	15/19,5	1,347	2,963	2,916	1,02		881	2,145	1,009	646	2,450	8,244	1,99	0,91	
62	RI	15/19,5	1,347	2,963	2,916	1,02										
63	RI	15/19,5	1,347	2,963	2,916	1,02		436	4,076	1,715	669	9,429	8,244	1,99	0,91	
64	RI	15/19,5	1,347	2,963	2,916	1,02										
65	RI	15/19,5	1,347	2,963	2,916	1,02		1,871	1,559	1,239	3,908	1,210	3,908	1,91	0,92	
66	RI	15/19,5	1,347	2,963	2,916	1,02										
67	RI	15/19,5	1,347	2,963	2,916	1,02		2,109	2,650	1,489	1,110	1,229	3,908	1,91	0,92	
68	RI	15/19,5	1,347	2,963	2,916	1,02										
69	RI	15/19,5	1,347	2,963	2,916	1,02		342	1,705	907	1,160	460	3,568	1,91	0,92	
70	RI	15/19,5	1,347	2,963	2,916	1,02										
71	RI	15/19,5	1,347	2,963	2,916	1,02		718	2,100	1,532	1,240	1,099	7,55	1,80	0,56	
72	RI	15/19,5	1,347	2,963	2,916	1,02										
73	RI	15/19,5	1,347	2,963	2,916	1,02		1,313	1,614	845	185	3,00	3,957	1,80	0,57	
74	RI	15/19,5	1,347	2,963	2,916	1,02										
75	RI	15/19,5	1,347	2,963	2,916	1,02		2,757	3,065	1,435	278	1,460	8,915	1,80	0,56	
76	RI	15/19,5	1,347	2,963	2,916</											

ERMITZ LUNG DER FABRIKATIONSPANNE

Partie-Nr.	Gattung	Einzelabpackung Gewicht kg	Einzelabpackung Gewicht kg	Einkaufspreis DM	Einkaufspreis qts	Fläche qts	Einkaufspreis DM/qts	Provenienz: Kansas-Oklahoma				Gattung: Kinos				Gewichtsklasse: 8 - 14,5 kg				Sortimentsergebnisse in Fläche und Verkaufserfolg und DM				Verkaufserfolg DM 14,5	Fabrikationspreis DM 14,5
								I	II	III	IV	V	VI	Sonstiges	Summe	I	II	III	IV	V	VI	Sonstiges	Summe		
1	Yearlings	8/10	2,000	5,480	4,554	1,21	qts	qts	36	1,287	3,250	4,875	835	4,554	1,80	0,60									
2	Yearlings	12/14,5	2,031	5,809	4,945	1,44	qts	qts	17	2,445	4,875	662	4,045	2,06	0,62										
3	Kipsee	12/14,5	2,004	4,940	3,979	1,24	qts	qts	655	1,681	722	921	586	1,98	0,75										
4	Kipsee	10/14,5	2,000	4,930	4,063	1,21	qts	qts	424	1,376	1,227	1,362	636	2,03	0,82										
5	Kipsee	10/12	2,014	4,965	4,147	1,20	qts	qts	1,039	1,014	1,945	344	636	2,17	0,97										
6	Kipsee	12/14,5	2,002	4,827	4,122	1,17	qts	qts	183	1,846	315	3,160	464	1,72	0,55										
7	Kipsee	10/12	2,012	4,851	4,336	1,12	qts	qts	1,064	1,020	1,451	525	286	2,14	1,02										
8	Kipsee	8/10	2,004	4,832	4,556	1,08	qts	qts	2,583	2,140	2,751	893	479	1,95	0,87										
9	Kipsee	10/14,5	2,000	4,822	4,273	1,13	qts	qts	844	1,822	1,664	1,606	855	1,88	0,74										
10	Kipsee	10/12	2,000	4,822	4,316	1,12	qts	qts	2,446	1,763	2,409	855	9,445	1,96	0,84										
Summen				50,288	42,391	1,19	qts	qts	1,899	6,394	13,163	13,516	521	11,710	1,97	0,78									
							DM	DM	4,653	13,476	26,151	10,338	20,275	8,151	85,194										

ERMITTLUNG DER FABRICATIONSPANNUNG

Provenienz: Nordwesten, Country and Breeder: Helt;										Gattung: Krieger;				Gewichtsklasse: 8 - 14,5 kg			
1	Klasse	10/14,5	2,078	5,303	4,066	1,30	qfs	57	405	1,357	2,247	4,066	0,47				
							DM	120	770	2,307	3,371	630	7,198				
2	Klasse	12/14,5	2,000	5,104	3,666	1,29	qfs	324	23	484	1,510	1,645	3,965				
							DM	794	48	862	2,567	2,469	284				
3	Klasse	10/12	4,008	10,278	7,807	1,31	qfs	199	976	1,613	2,561	2,452	7,907				
							DM	488	2,650	3,065	4,354	3,678	915				
4	Klasse	8/10	2,019	5,152	3,999	1,29	qfs	268	37	489	781	2,434	3,999				
							DM	632	78	929	1,378	1,651	575				
5	Klasse	8/10	2,003	5,112	4,111	1,24	qfs		802	1,163	2,146	4,111	7,485				
							DM	1,524	1,977	3,219		766					
6	Klasse	10/14,5	2,039	4,700	4,130	1,14	qfs	117	682	1,089	2,622	4,130	0,56				
							DM	246	1,258	1,851	3,353	285	7,033				
7	Klasse	12/14,5	2,000	4,584	4,010	1,14	qfs		1,415	2,595		4,010	0,59				
							DM		2,406	3,893		6,949					
8	Klasse	10/12	2,002	4,589	3,691	1,24	qfs	502	1,122	2,067		3,691	0,64				
							DM	984	1,907	3,100		6,935					
9	Klasse	8/10	2,002	4,640	4,043	1,15	qfs	95	959	1,485	1,624	4,043	0,51				
							DM	200	1,532	2,491	2,436	344	7,023				
10	Klasse	10/14,5	2,003	4,713	3,764	1,25	qfs	641	1,642	426	190	4,331	0,92				
							DM	1,570	809	734	285	1,680	9,068				
Summe								1,422	12,895	18,662	4,663	43,148	g 1,83				
								3,484	5,960	11,823	21,922	25,494	79,596				

Eräuterungen zu den Spalten: 1) Yearlings = 1 Jahr alte Kälber; Klasse = jüngere Rinder;

2) **Einarbeitungsgewicht - Voichgewicht.**

3) Leimleder, Häuse, verkaufte Rohhäute.

4) Die Gfs-Zahlen aus der Spalte "Sonstiges" sind nicht in der Summe enthalten, die DM-Beträge sind jedoch mitaddiert.

5) Ermittelt aus Gesamtverkaufswert und Gesamtfläche, einschließlich "Sonstiges".

PREISSPITZEN FÜR HÄUTE UND FELLE AUF DER STUTTGARTER AUKTION¹⁾
 (Bayerisches Gefälle)

Preise in DM je kg

Gattung und	Gewichtsklasse	3. 12. 1957	4. 12. 1958	12. 2. 1959
Kalbfelle	bis 4,5 kg	6,20	6,99 3/4	7,60
	4,6 - 7,5 kg	5,45 1/2	5,91 1/2	6,13 1/2
	ab 7,6 kg	3,70	3,80	4,05
Ochsenhäute	15 - 24,5 kg	2,27 1/2	2,05 1/2	2,47
	25 - 29,5 kg	1,95	1,68	2,15
	30 - 39,5 kg	1,82	1,61	1,89 1/2
	40 - 49,5 kg	1,80 1/4	1,60	1,79 1/2
	ab 50 kg	1,78	1,55 1/2	1,80
Rindshäute	15 - 24,5 kg	2,93 1/2	2,74	3,16 1/2
	25 - 29,5 kg	2,43	2,12 3/4	2,75 1/4
	30 - 39,5 kg	1,92	1,75	2,15 1/4
	ab 40 kg	1,67 1/2	1,56 1/2	1,75 1/2
Kuhhäute	15 - 24,5 kg	1,96 3/4	1,89 3/4	2,16 3/4
	25 - 29,5 kg	1,96	1,83	2,10
	30 - 39,5 kg	1,87	1,80 1/4	1,90
	ab 40 kg	1,68	1,55 1/2	1,62
Bullenhäute	15 - 24,5 kg	2,32 1/2	2,24	2,71
	25 - 29,5 kg	1,95	1,70 1/4	2,35
	30 - 39,5 kg	1,70	1,41 1/4	1,90 1/2
	40 - 49,5 kg	1,50	1,17	1,59
	50 - 59,5 kg	1,22	0,95 3/4	1,19 3/4
	ab 60 kg	1,11 3/4	0,85 1/4	0,97
15 - 24,5 kg	Ochsenhäute	2,27 1/2	2,05 1/2	2,47
	Rindshäute	2,93 1/2	2,74	3,16 1/2
	Kuhhäute	1,96	1,89 3/4	2,16 3/4
	Bullenhäute	2,32 1/2	2,24	2,71
25 - 29,5 kg	Ochsenhäute	1,95	1,68	2,15
	Rindshäute	2,43	2,12 3/4	2,75 1/4
	Kuhhäute	1,96	1,83	2,10
	Bullenhäute	1,95	1,70 1/4	2,35
30 - 39 kg	Ochsenhäute	1,82	1,61	1,89 1/2
	Rindshäute	1,92	1,75	2,15 1/4
	Kuhhäute	1,87	1,80	1,90
	Bullenhäute	1,70	1,41 1/4	1,90 1/2

1) Quelle: "Der Volkswirt", Wirtschafts- und Finanzzeitung,
 Frankfurt am Main 1952, 13. Jahrgang, Nr. 11 vom 14. März 1959, Seite 468.

Korrelation von Einstands- und Verkaufswert auf Grund von

Qualitätsunterschieden bei Leder aus süddeutschen Häuten

x Einstandswert Dpfg/Qfs	y Verkaufswert Dpfg/Qfs	dx (x-Ax)	dy (y-Ay)	dx ²	dy ²	dx * dy .
106	179	./ 37	./ 35	1,369	1,225	+ 1,295
111	204	./ 32	./ 10	1,024	100	+ 320
120	189	./ 23	./ 25	529	625	+ 575
130	202	./ 13	./ 12	169	144	+ 156
132	191	./ 11	./ 23	121	529	+ 253
135	204	./ 8	./ 10	64	100	+ 80
135	195	./ 8	./ 19	64	361	+ 152
137	224	./ 6	+ 10	36	100	./ 60
137	198	./ 6	./ 16	36	256	+ 96
138	206	./ 5	./ 8	25	64	+ 40
139	209	./ 4	./ 5	16	25	+ 20
139	218	./ 4	+ 4	16	16	./ 16
141	220	./ 2	+ 6	4	36	./ 12
143	226	0	+ 12	0	144	0
143	212	0	./ 2	0	4	0
146	191	+ 3	./ 23	9	529	./ 69
146	221	+ 3	+ 7	9	49	+ 21
148	200	+ 5	./ 14	25	196	./ 70
151	244	+ 8	+ 30	64	900	+ 240
153	225	+ 10	+ 11	100	121	+ 110
154	230	+ 11	+ 16	121	256	+ 176
164	217	+ 21	+ 3	441	9	+ 63
174	250	+ 31	+ 36	961	1,296	+ 1,116
174	230	+ 31	+ 16	961	256	+ 496
182	256	+ 39	+ 42	1,521	1,764	+ 1,638
Ax = 143	Ay = 214			7,685	9,105	+ 6,620

$$r = \frac{\sum dx \cdot dy}{\sqrt{\sum dx^2 \cdot \sum dy^2}} = \frac{6,620}{\sqrt{69,971 \cdot 925}} = \frac{6,620}{8,365} = 0,791$$

Korrelation von Einstands- und Verkaufswert auf Grund von

Qualitätsunterschieden bei Leder aus norddeutschen Häuten

x Einstandswert Dpfg/Qfs	y Verkaufswert Dpfg/Qfs	dx (x-Ax)	dy (y-Ay)	dx ²	dy ²	dx · dy + -
86	159	./o 18	./o 22	324	484	+ 396
92	166	./o 12	./o 15	144	225	+ 180
93	182	./o 11	+ 1	121	1	./o 11
94	180	./o 10	./o 1	100	1	+ 10
94	167	./o 10	./o 14	100	196	+ 140
95	158	./o 9	./o 23	81	529	+ 207
96	150	./o 8	./o 21	64	441	+ 168
96	168	./o 8	./o 13	64	169	+ 104
97	186	./o 7	+ 5	49	25	./o 35
99	191	./o 5	+ 10	25	100	./o 50
102	189	./o 2	+ 8	4	64	./o 16
102	188	./o 2	+ 7	4	49	./o 14
102	174	./o 2	./o 7	4	49	+ 14
105	181	+ 1	0	1	0	
107	162	+ 3	./o 19	9	361	./o 57
107	199	+ 3	+ 18	9	324	+ 54
108	199	+ 4	+ 18	16	324	+ 72
108	187	+ 4	+ 6	16	36	+ 24
109	175	+ 5	./o 6	25	36	./o 30
111	208	+ 7	+ 27	49	729	+ 189
115	177	+ 11	./o 4	121	16	./o 44
118	200	+ 14	+ 19	196	361	+ 266
119	178	+ 15	./o 3	225	9	./o 45
123	180	+ 19	./o 1	361	1	./o 19
123	211	+ 19	+ 30	361	900	+ 570
Ax = 104	Ay = 181			2,473	5,430	+ 2,073

$$r = \frac{\sum dx \cdot dy}{\sqrt{\sum dx^2 \cdot \sum dy^2}} = \frac{2,073}{\sqrt{13,429,390}} = \frac{2,073}{3,665} = + 0,568$$

Korrelation von Einstandwert und Fabrikationsspanne auf Grund von

Qualitätsunterschieden bei Leder aus süddeutschen Rindschäuten

x Einstandwert Dpfg/Qfs	y Fabrikationsspanne Dpfg/Qfs	dx (x-Ax)	dy (y-Ay)	dx ²	dy ²	dx · dy
						‰
106	73	‰ 37	+ 2	1,369	4	‰ 74
111	93	‰ 32	+ 22	1,024	484	‰ 704
120	69	‰ 23	‰ 2	529	4	+ 46
130	72	‰ 13	+ 1	169	1	‰ 13
132	59	‰ 11	‰ 12	121	144	+ 132
135	69	‰ 8	‰ 2	64	4	+ 16
135	60	‰ 8	‰ 11	64	121	+ 88
137	61	‰ 6	‰ 10	36	100	+ 60
137	87	‰ 6	+ 16	36	256	‰ 96
138	68	‰ 5	‰ 3	25	9	+ 15
139	70	‰ 4	‰ 1	16	1	+ 4
139	79	‰ 4	+ 8	16	64	‰ 32
141	79	‰ 2	+ 8	4	64	‰ 16
143	83	0	+ 12	0	144	0
143	69	0	‰ 2	0	4	0
146	45	+ 3	‰ 26	9	676	‰ 78
146	75	+ 3	+ 4	9	16	+ 12
148	52	+ 5	‰ 19	25	361	‰ 95
151	93	+ 8	+ 22	64	484	+ 176
153	72	+ 10	+ 1	100	1	+ 10
154	76	+ 11	+ 5	121	25	+ 55
164	53	+ 21	‰ 18	441	324	‰ 378
174	76	+ 31	+ 5	961	25	+ 155
174	56	+ 31	‰ 15	961	225	‰ 465
182	74	+ 39	+ 3	1,521	9	+ 117
Ax = 143	Ay = 71			7,685	3,550	‰ 1,065

$$r = \frac{\sum dx \cdot dy}{\sqrt{\sum dx^2 \cdot \sum dy^2}} = \frac{‰ 1,065}{\sqrt{27,281,750}} = \frac{‰ 1,065}{5,223} = ‰ 0,204$$

Korrelation von Einstandswert und Fabrikationsspanne auf Grund von

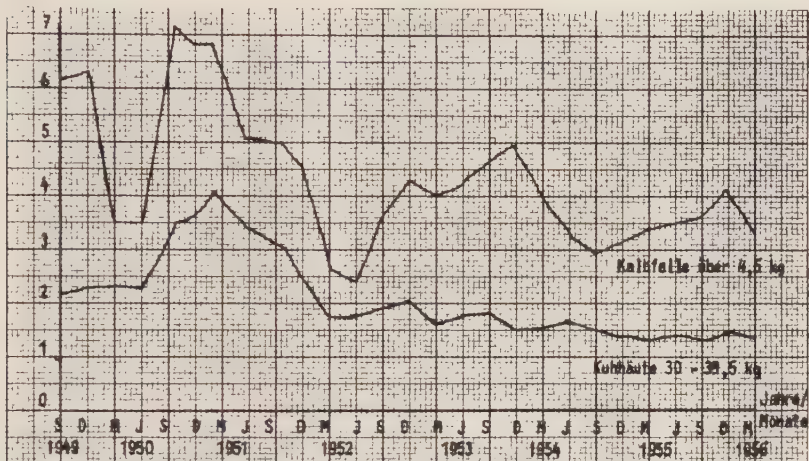
Qualitätsunterschieden bei Leder aus norddeutschen Rindshäuten

x Einstandswert Opfg/Qfs	y Fabrikationsspanne Opfg/Qfs	dx (x-Ax)	dy (y-Ay)	dx ²	dy ²	dx · dy + -
86	73	./ 18	./ 5	324	25	+ 90
92	74	./ 12	./ 4	144	16	+ 48
93	89	./ 11	+ 11	121	121	./ 121
94	86	./ 10	+ 8	100	64	./ 80
94	73	./ 10	./ 5	100	25	+ 50
95	63	./ 9	./ 15	81	225	+ 135
96	64	./ 8	./ 14	64	196	+ 112
96	72	./ 8	./ 6	64	36	+ 48
97	89	./ 7	+ 11	49	121	./ 77
99	92	./ 5	+ 14	25	196	./ 70
102	87	./ 2	+ 9	4	81	./ 18
102	86	./ 2	+ 8	4	64	./ 16
102	72	./ 2	./ 6	4	36	+ 12
105	76	+ 1	./ 2	1	4	./ 2
107	55	+ 3	./ 23	9	529	./ 69
107	92	+ 3	+ 14	9	196	+ 42
108	91	+ 4	+ 13	16	169	+ 52
108	79	+ 4	+ 1	16	1	+ 4
109	66	+ 5	./ 12	25	144	./ 60
111	97	+ 7	+ 19	49	361	+ 133
115	62	+ 11	./ 16	121	256	./ 176
118	82	+ 14	+ 4	196	16	+ 56
119	59	+ 15	./ 19	225	361	./ 285
123	88	+ 19	+ 10	361	100	+ 190
123	57	+ 19	./ 21	361	441	./ 399
Ax = 104	Ay = 78			2.473	3.784	./ 401

$$r = \frac{\sum dx \cdot dy}{\sqrt{\sum dx^2 \cdot \sum dy^2}} = \frac{./ 401}{\sqrt{9.357,832}} = \frac{./ 401}{3,059} = ./ 0,131$$

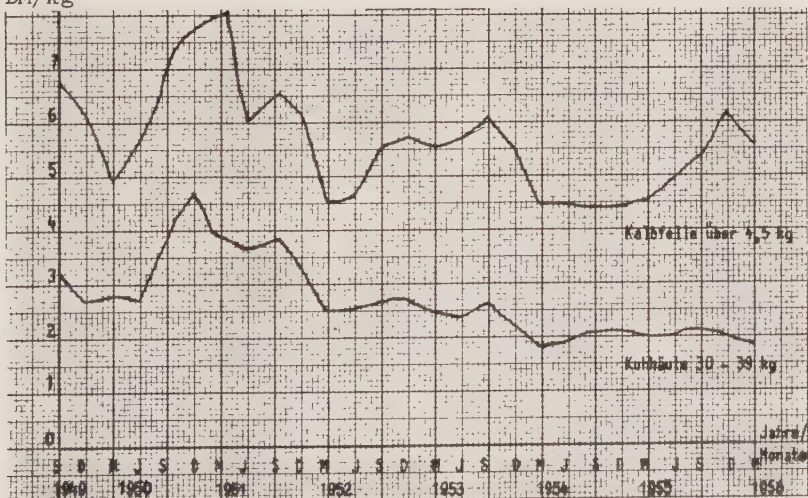
Preisentwicklung für Häute und Felle auf der Auktion Essen

DM/kg



Preisentwicklung für Häute und Felle auf der Auktion Stuttgart

DM/kg

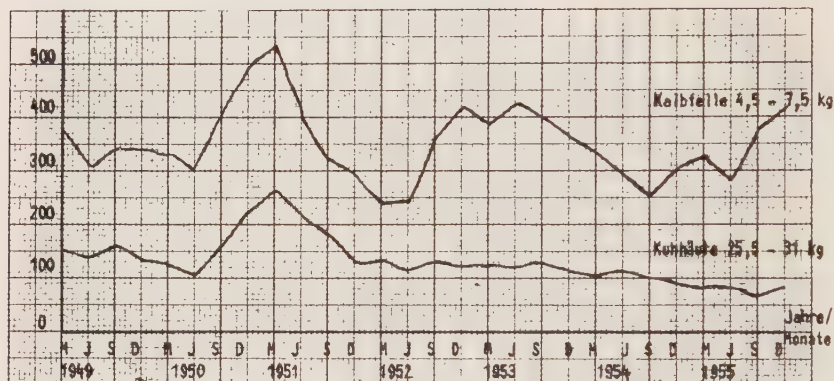


Monatsbezeichnungen: M = März, J = Juni, S = September, D = Dezember.

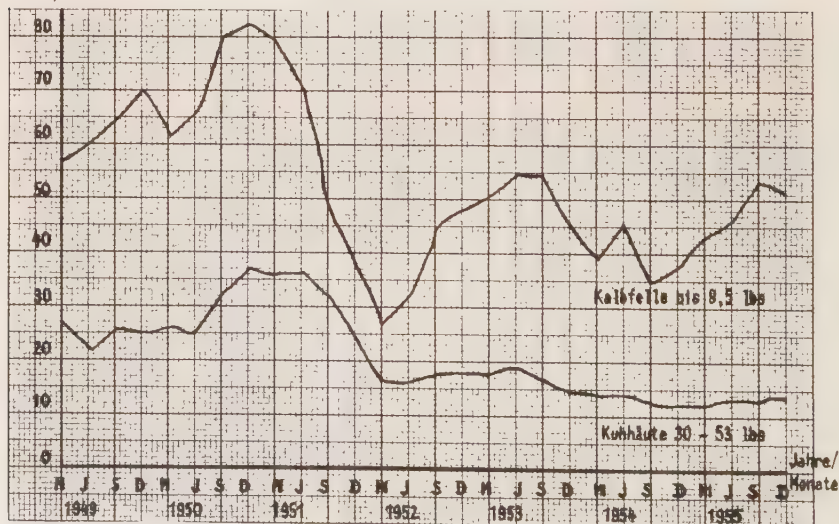
Quelle: Leder-Enquête 1955/56, Gutachten über die wirtschaftliche Lage der ledererzeugenden Industrie in der Bundesrepublik Deutschland 1956, erstellt von: Curator Treuhand Aktiengesellschaft, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt am Main, als Manuskript vervielfältigt, Band I, Anlage 19, Blatt 1 - 3.

Preisentwicklung für Häute und Felle auf der Auktion Paris

ffrs/kg

Preisentwicklung für Häute und Felle auf der Auktion Chikago

cts/lbs



Monatsbezeichnungen: M = März, J = Juni, S = September, D = Dezember.

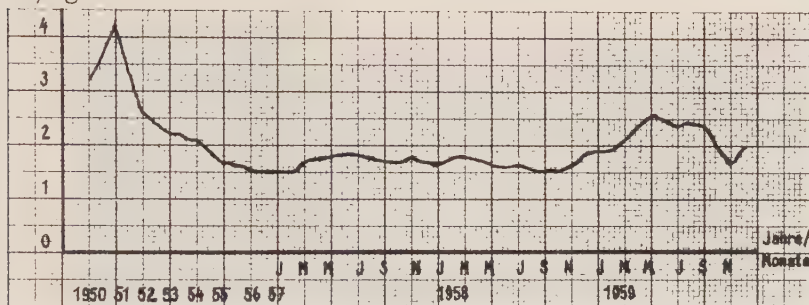
Quelle: Leder-Enquête 1955/56, Gutachten über die wirtschaftliche Lage der ledererzeugenden Industrie in der Bundesrepublik Deutschland 1956, erstellt von: Curator Treuhand Aktiengesellschaft, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt am Main, als Manuskript vervielfältigt, Band I, Anlage 14, Blatt 1 und Blatt 4.

Einfuhrpreise für argentinische Ochsenhäute (gesalzen)

Anlage 11

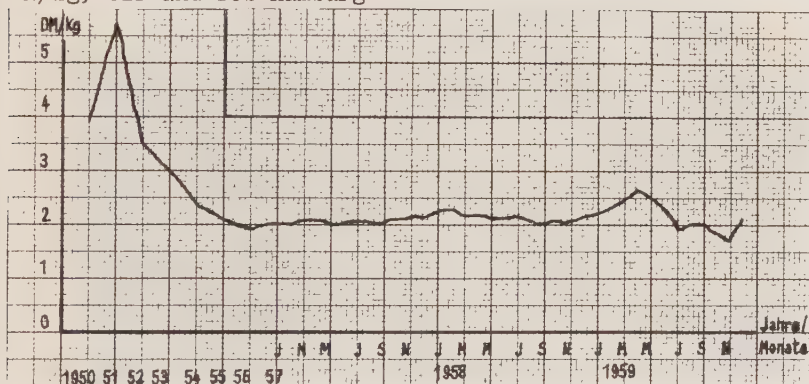
DM/kg, cif and fob Hamburg

DM/kg



Einfuhrpreise für argentinische Ochsenhäute (trocken, 10 - 11 kg)

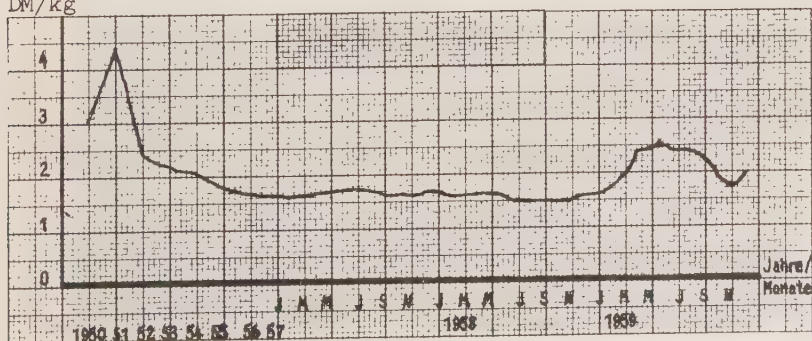
DM/kg, cif and fob Hamburg



Einfuhrpreise für uruguayische Ochsenhäute (gesalzen)

DM/kg, cif and fob Hamburg

DM/kg



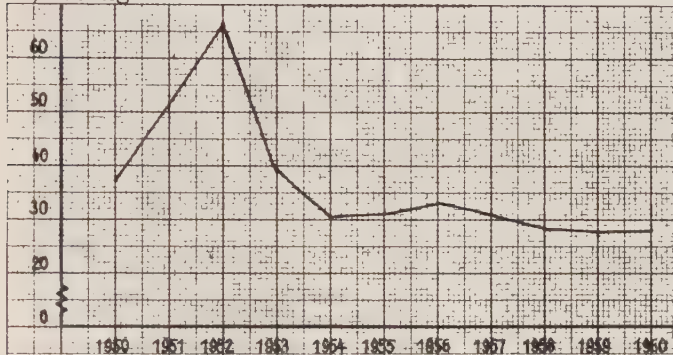
Monatsbezeichnungen: J = Januar, M = März, Mai, J = Juli,
S = September, N = November.

Quelle: Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland,
Herausgeber: Statistisches Bundesamt Wiesbaden, Stuttgart
1958, Seite 421; 1959, Seite 425; 1960, Seite 479.

Einfuhrpreise einzelner Weltmarktgüter 1950 bis 1960, Preise im Jahresdurchschnitt

Argentinischer Weizen

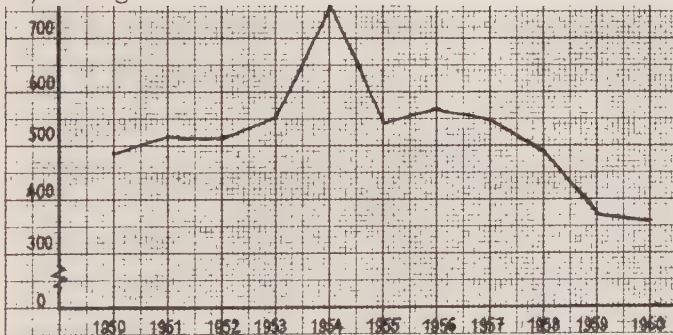
DM/100 kg



Jahre

Rohkaffee, brasilianischer Santos extra

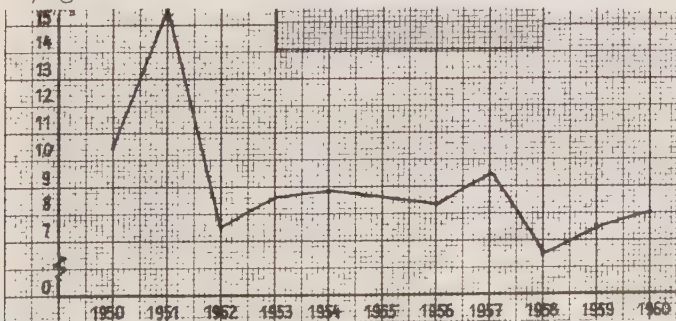
DM/100 kg



Jahre

Neuseeländische Rohwolle

DM/kg



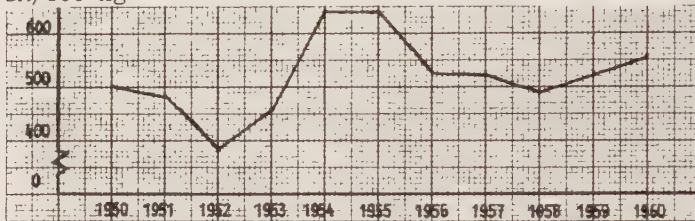
Jahre

Quelle: Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland, Herausgeber: Statistisches Bundesamt Wiesbaden, Stuttgart 1958, Seite 420 f.; 1960, Seite 478 f. Der Preis von 1960 ist aus dem Durchschnitt der ersten beiden Monate gebildet.

Einfuhrpreise einzelner Weltmarktgueter 1950 - 1960
 Preise im Jahresdurchschnitt

Tee, Ceylon Low medium Pekoe

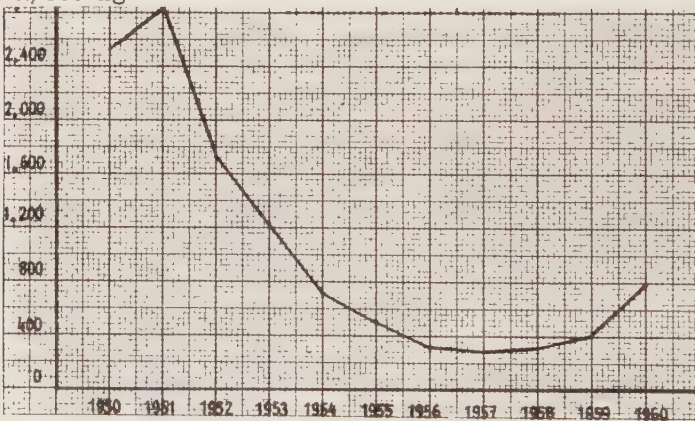
DM/100 kg



Jahre

Indonesischer Pfeffer, Muntok weiß

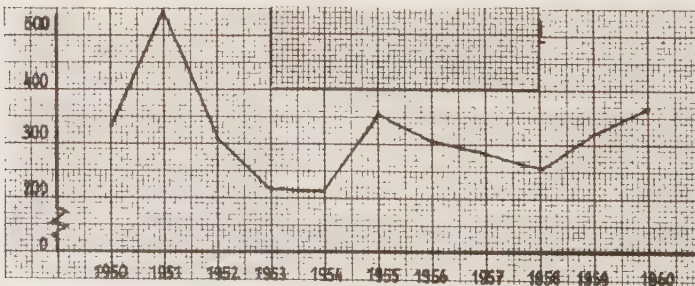
DM/100 kg



Jahre

Rohkautschuk, Brit.Malaya, RSSI

DM/100 kg



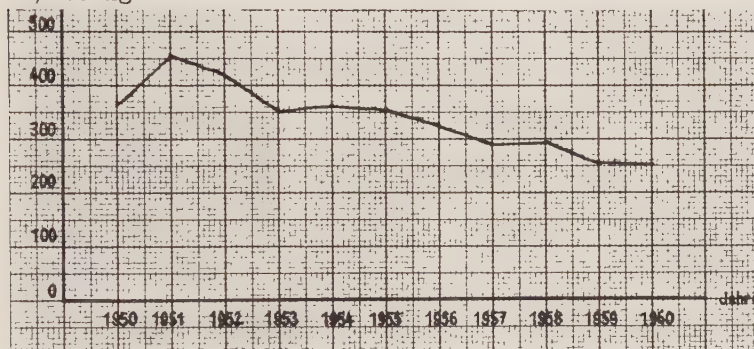
Jahre

Quelle: Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland, Herausgeber: Statistisches Bundesamt Wiesbaden, Stuttgart 1958, Seite 420 f.; 1960, Seite 478 f. Der Preis von 1960 ist aus dem Durchschnitt der ersten beiden Monate gebildet.

Einfuhrpreise einzelner Weltmarktgüter 1950 - 1960
 Preise im Jahresdurchschnitt

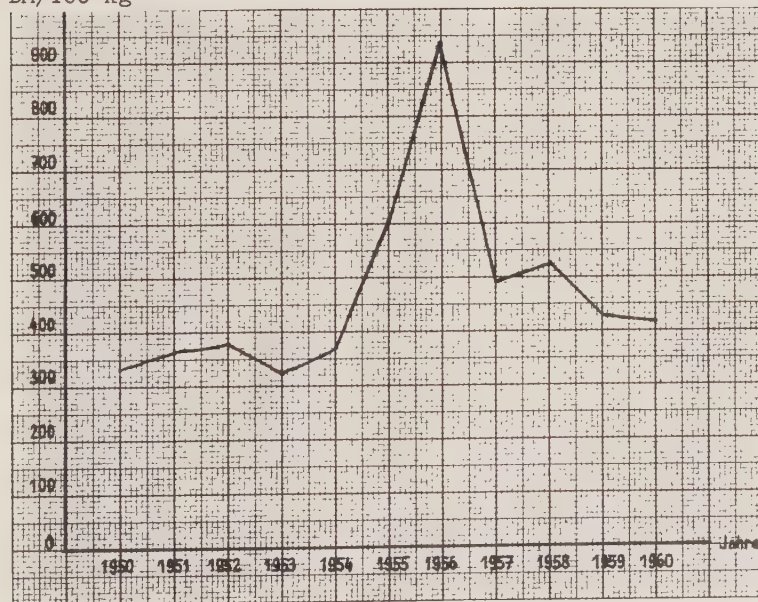
Amerikanische Baumwolle, strict middling 1 inch

DM/100 kg



Mandeln, Bari I. Sorte

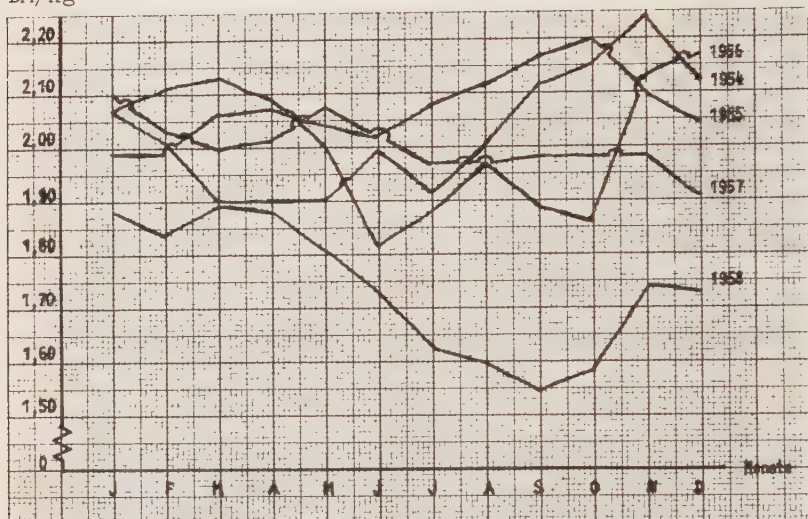
DM/100 kg



Quelle: Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland, Herausgeber: Statistisches Bundesamt Wiesbaden, Stuttgart 1958, Seite 420 f.; 1960, Seite 478 f. Der Preis von 1960 ist aus dem Durchschnitt der ersten beiden Monate gebildet.

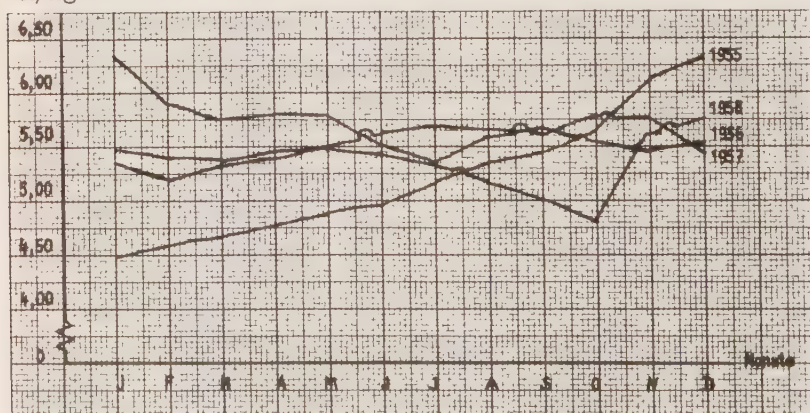
Preise für rohe grünesalzene Kuhhäute, 25 - 29,5 kg, ohne Kopf
(Auktion Stuttgart)

DM/kg



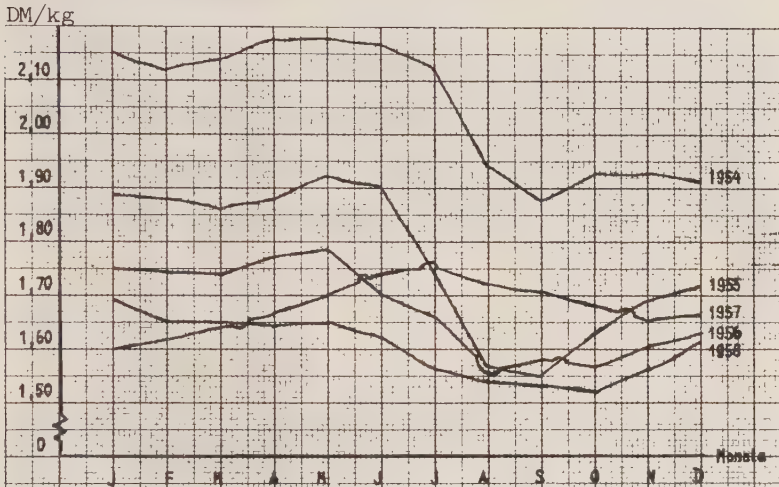
Preise für grünesalzene Kalbfelle, 4,5 - 7,5 kg, ohne Kopf
Auktion Stuttgart

DM/kg

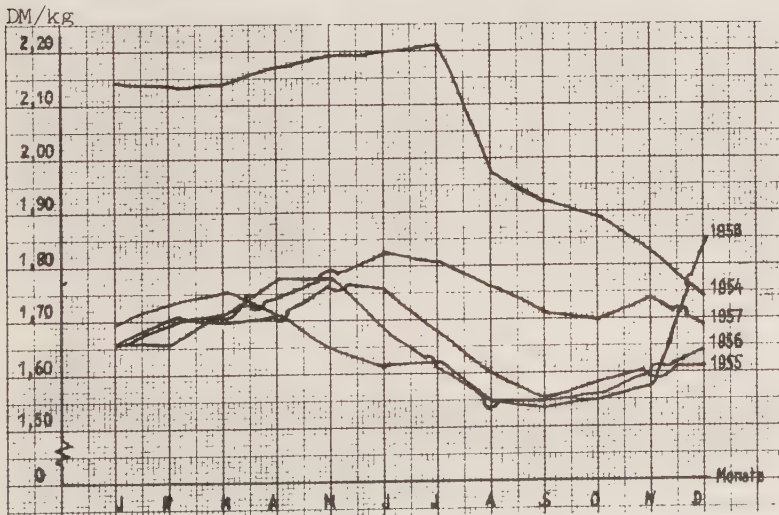


Quelle: Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland, Herausgeber: Statistisches Bundesamt Wiesbaden, Stuttgart 1958, Seite 416; 1960, Seite 474.

Einfuhrpreise für uruguayische Ochsenhäute (gesalzen)
cif and fob Hamburg



Einfuhrpreise für argentinische Ochsenhäute (gesalzen)
cif and fob Hamburg



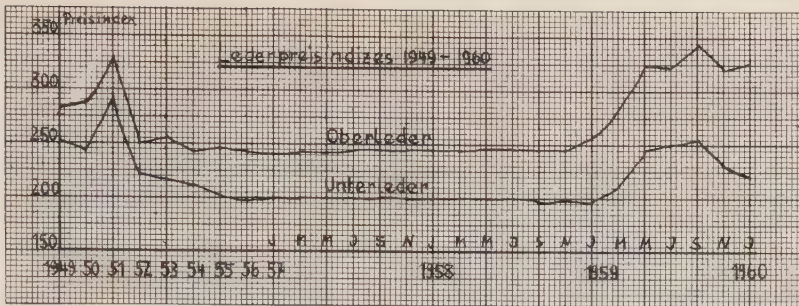
Quelle: Leder-Enquête 1955/56, Gutachten über die wirtschaftliche Lage der ledererzeugenden Industrie in der Bundesrepublik Deutschland 1956, erstellt von: Curator Treuhand Aktiengesellschaft, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt am Main, als Manuskript vervielfältigt, Band I, Anlage 16. Ferner vgl. Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland, Herausgeber: Statistisches Bundesamt Wiesbaden, Stuttgart 1958, Seite 421; 1959, Seite 425.

AUFTRAGSEINGÄNGE, PRODUKTION UND UMSÄTZE DER SCHUH- UND LEDERINDUSTRIE

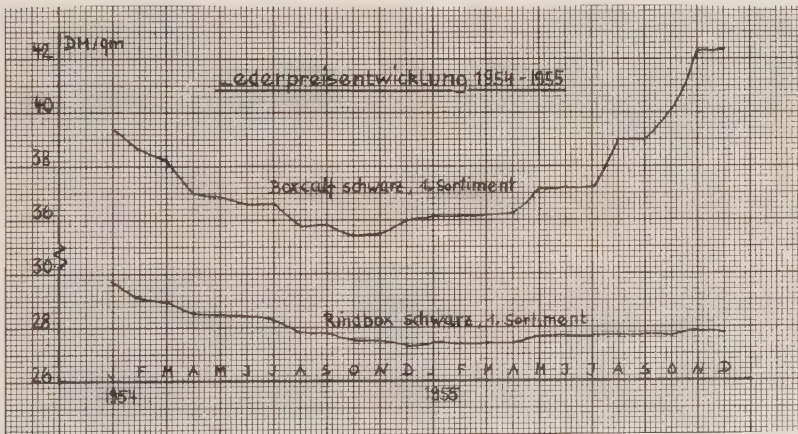
AM BEISPIEL DES JAHRES 1959

Monate	Schuhindustrie			Lederindustrie		
	Auftragseingang	Produktionsindex	Umsatz in	Auftragseingang	Einarbeitung	Umsatz in
	Index 1954 = 100	arbeitstäglich 1950 = 100	Mill. DM	Index 1954 = 100	Großviehäute in 1.000 to Grümgewicht	Mill. DM
Januar	76	177	169,9	111	12,4	87,9
Februar	53	174	161,8	105	11,7	80,5
März	60	174	180,8	104	11,8	81,8
April	100	175	163,5	110	10,0	72,3
Mai	164	166	149,3	121	9,5	71,2
Juni	172	110	97,6	90	9,6	66,4
Juli	105	136	122,7	98	11,1	77,8
August	66	158	165,1	104	10,9	77,8
September	80	168	187,5	104	10,9	81,0
Oktober	170	167	187,6	130	11,5	88,0
November	206	157	138,7	119	10,3	84,3
Dezember	156	136	116,4	117	8,8	80,6

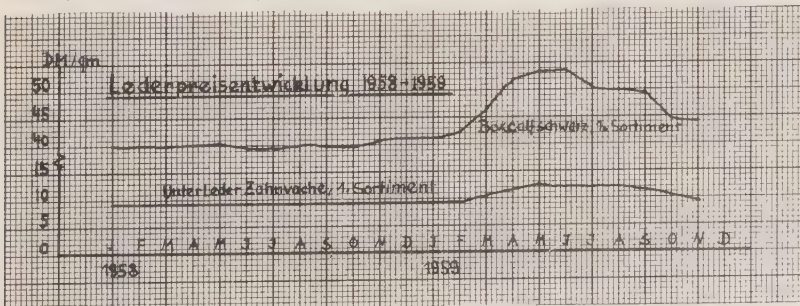
Quelle: Wirtschaftskonjunktur, Berichte des Ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung München, München
 1959, 11. Jahrgang, Heft 1, März 1959, 2. Beilage, Seite 37 und 39.



Quelle: Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland, Herausgeber: Statistisches Bundesamt Wiesbaden, Stuttgart 1958, Seite 409; 1960, Seite 467. Ferner Wirtschaftskonjunktur, Berichte des Ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung München, München 1957, 1958, 1959, 1960.
Monatsbezeichnungen: J = Januar, M = März, Mai, J = Juli, S = September, N = November.



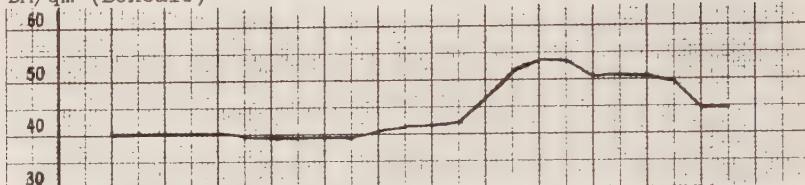
Quelle: Leder-Enquête 1955/56, Gutachten über die wirtschaftliche Lage der ledererzeugenden Industrie in der Bundesrepublik Deutschland 1956, erstellt von: Curator Treuhand Aktiengesellschaft, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt am Main, als Manuskript vervielfältigt, Band I, Anlage 29.



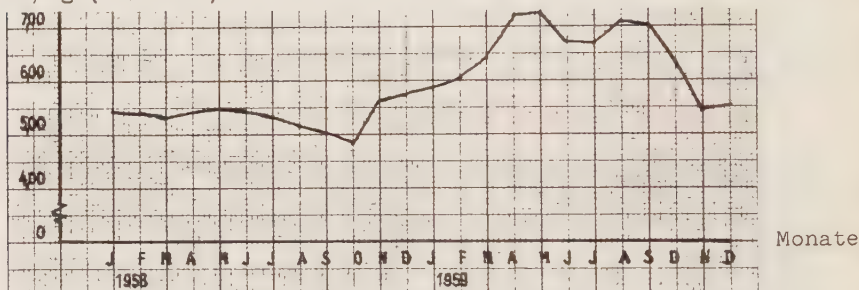
Quelle: Wirtschaftskonjunktur, Berichte des Ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung München, München 1958, 1959, 1960.

Vergleich von Häute- und LederpreisenBoxcalf schwarz, 1. Sortiment

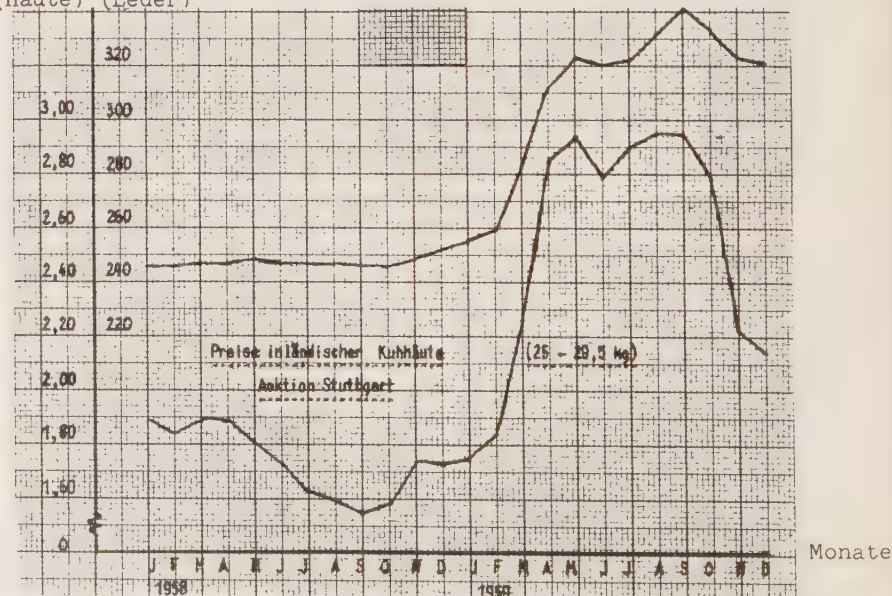
DM/qm (Boxcalf)

Preise süddeutscher Kalbfelle 4,5 - 7,5 kg (Auktion Stuttgart)

DM/kg (Kalbfell)

Index der Oberlederpreise 1938 = 100

DM/kg (Häute) Index (Leder)



Quelle: Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland, Herausgeber: Statistisches Bundesamt Wiesbaden, Stuttgart 1960, Seite 474. Ferner Wirtschaftskonjunktur, Berichte des Ifo-Instituts f. Wirtschaftsforschung München, München 1958, 1959, 1960

Betrieb IErmittlung und Analyse des marktbedingten Jahreserfolges einer Lederfabrik unter dem Einfluß kleiner Häutepreisschwankungen

Lederart: Rindbox schwarz

Monat	Häuteeinkauf			Lederverkauf			
	Preis DM/kg	Menge kg	Einkaufsbeträge und Bestandswerte DM	Im Verkaufs- preis gedeck- te Rohstoff- kosten DM/kg	Menge ¹⁾ kg	Im Verkaufs- preis gedeck- te Rohstoff- kosten DM	Häute-Wiederbe- schaffungskosten der verkauften Leder Mengen DM
Januar	2,30	8.000	18.400	2,30	12.000	27.600	27.600
Februar	2,42	12.000	29.040	2,30	14.000	32.200	33.880
März	2,39	12.000	28.680	2,30	13.000	29.900	31.070
April	2,37	10.000	23.700	2,36	12.000	28.320	28.440
Mai	2,42	11.000	26.620	2,36	11.000	25.960	26.620
Juni	2,44	13.000	31.720	2,36	10.000	23.600	24.400
Juli	2,39	11.000	26.290	2,36	8.000	18.880	19.120
August	2,48	14.000	34.720	2,36	13.000	30.680	32.240
September	2,51	15.000	37.650	2,54	14.000	35.560	35.140
Oktober	2,55	13.000	33.150	2,54	9.000	22.860	22.950
November	2,57	15.000	38.550	2,54	15.000	38.100	38.550
Dezember	2,51	10.000	25.100	2,54	13.000	33.020	32.630
Summe		144.000	353.620		144.000	346.680	352.640
=====							
Anfangsbe- stand	2,30	20.000	46.000	Rohstoffeinsatz		349.420	
Endbestand	2,51	20.000	50.200	Umsatzverlust		./.	2.740
=====							
Rohstoff- einsatz		144.000	349.420				
=====							

A. Umsatzverlust: Erlös ²⁾ ./.	Rohstoffeinsatz zu Wiederbeschaffungskosten	./.	2.740,--	DM
B. Wertänderungsgewinn durch Vorratsbewertung		+	4.200,--	DM
C. Nominalverlust: Erlös ²⁾ ./.	Rohstoffeinsatz zu Anschaffungskosten	./.	6.940,--	DM
=====				
D. Möglicher Eindeckungserfolg, wenn der Verkaufserlös die Wiederbeschaffungs- kosten gedeckt hätte:				
Summe Einkauf zu Anschaffungspreisen			353.620,--	DM
Summe Verkauf zu Wiederbeschaffungspreisen, wenn sie gedeckt worden wären			352.640,--	DM
Eindeckungsverlust			./.	980,--
=====				

1) Gemeint ist der im Lederverkauf enthaltene Rohstoffeinsatz.

2) = Materialerlös, d.h. im Erlös gedeckte Häutekosten.

Betrieb II

Ermittlung und Analyse des marktbedingten Jahreserfolges einer Lederfabrik unter dem Einfluß kleiner Häutepreisschwankungen

Lederart: Rindbox schwarz

Monat	Häuteeinkauf			Lederverkauf			
	Preis DM/kg	Menge kg	Einkaufsbeträge und Bestandswerte DM	Im Verkaufs- preis gedeck- te Rohstoff- kosten DM/kg	Menge ¹⁾ kg	Im Verkaufs- preis gedeck- te Rohstoff- kosten DM	Häute-Wiederbe- schaffungskosten der verkauften Leder Mengen DM
Januar	2,30	12.000	27.600	2,30	12.000	27.600	27.600
Februar	2,42	9.000	21.780	2,30	10.000	23.000	24.200
März	2,39	10.000	23.900	2,30	12.000	27.600	28.680
April	2,37	14.000	33.180	2,36	11.000	25.960	26.070
Mai	2,42	8.000	19.360	2,36	11.000	25.960	26.620
Juni	2,42	9.000	21.780	2,36	10.000	23.600	24.200
Juli	2,36	13.000	30.680	2,36	10.000	23.600	23.600
August	2,40	14.000	33.600	2,36	12.000	28.320	28.800
September	2,42	14.000	33.880	2,54	11.000	27.940	26.620
Oktober	2,46	7.000	17.220	2,54	10.000	25.400	24.600
November	2,47	4.000	9.880	2,54	9.000	22.860	22.230
Dezember	2,44	14.000	34.160	2,54	10.000	25.400	24.400
Summe		128.000	307.020		128.000	307.240	307.620

Anfangsbe- stand	2,30	20.000	46.000
Endbestand	2,44	20.000	48.800

Rohstoffeinsatz	304.220
Umsatzgewinn	+ 3.020

Rohstoff- einsatz	128.000	304.220
----------------------	---------	---------

A. Umsatzgewinn: Erlös ²⁾ ./ . Rohstoffeinsatz zu Wiederbeschaffungskosten	+ 3.020,-- DM
B. Wertänderungsgewinn durch Vorratsbewertung	+ 2.800,-- DM
C. Nominalgewinn: Erlös ²⁾ ./ . Rohstoffeinsatz zu Anschaffungskosten	+ 220,-- DM
D. Möglicher Eindeckungserfolg, wenn der Verkaufserlös die Wiederbeschaffungs- kosten gedeckt hätte:	=====
Summe Einkauf zu Anschaffungspreisen	307.020,-- DM
Summe Verkauf zu Wiederbeschaffungspreisen, wenn sie gedeckt worden wären	307.620,-- DM
Eindeckungsgewinn	+ 600,-- DM
	=====

1) Gemeint ist der in der Lederverkaufsmenge enthaltene Rohstoffeinsatz.

2) = Materialerlös, d.h. im Erlös gedeckte Häutekosten.

Lebenslauf

Am 17. Oktober 1931 wurde ich als zweites Kind des kaufmännischen Angestellten Wilhelm Siemons und seiner Ehefrau Bernardine, geborene Kordt, in Aachen geboren.

Von Ostern 1938 bis Herbst 1942 besuchte ich die Grundschule und trat anschließend in die Sexta des 9-stufigen humanistischen Kaiser-Karls-Gymnasiums zu Aachen ein. Die Zeit der höheren Schulausbildung wurde im Herbst 1944 bis zum Frühjahr 1946 durch die Evakuierung unterbrochen. 1952 legte ich am Kaiser-Karls-Gymnasium die Reifeprüfung ab.

Im Sommersemester 1952 begann ich das Studium der Wirtschaftswissenschaften an der Universität Köln (Hauptstudienfach: Volkswirtschaft), ließ mich jedoch im darauffolgenden Semester beurlauben und war ein halbes Jahr als Praktikant in einer Schraubenfabrik (Betriebsabrechnung) tätig. Im Sommersemester 1957 legte ich die Diplom-Prüfung für Volkswirte an der Universität Köln ab.

In den Jahren von 1957 bis Juli 1962 war ich als Assistent eines Sachverständigen für Kreditwürdigkeitsprüfungen und Schadenberechnungen in Mainz tätig. Während dieser Zeit, und zwar ab Wintersemester 1957/58, setzte ich das Studium an der Universität in Mainz fort und fertigte dort im Betriebswirtschaftlichen Seminar unter der Leitung von Professor Dr. Hans Münstermann die vorliegende Dissertation an.

